

ZMIANY KONKURENCYJNOŚCI NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ: OSIĄGNIĘCIA I WYZWANIA

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Wydział Ekonomiczno – Informatyczny w Wilnie
Uniwersytet w Białymstoku
Wilno 2014

Recenzent

Prof. dr hab. Czesław Noniewicz

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Redakcja techniczna

Regina Lašakevič

Redakcja językowa

Barbara Dwilewicz

Nadežda Rusecka

Skład i łamanie

Regina Lašakevič

Opracowanie graficzne okładki

Pavel Mechovičius

ISBN--978-609-95472-5-1

Druk i oprawa

UAB "BMK Leidykla"

J.Jasinskio g. 16, Vilnius LT - 03163

Tel. 254 69 61

El. p. info@bmkleidykla.lt

SPIS TREŚCI

<i>Alina Grynia</i> Przedmowa	7
--	---

CZĘŚĆ I.

PROBLEMY WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UE

<i>Bohdan Jeliński</i> Konkurencyjność międzynarodowa wobec następstw kryzysu gospodarki globalnej	11
--	----

<i>Eugeniusz Gostomski, Tomasz Michałowski</i> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik wzrostu konkurencyjności gospodarek Polski, Czech, Słowacji i Węgier	23
--	----

<i>Mirosław Jodko</i> Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście euro	39
---	----

<i>Patrycja Chodnicka, Piotr Jaworski</i> Credit rating a międzynarodowa konkurencyjność gospodarek	53
--	----

<i>Marta Ryniejska – Kieldanowicz</i> Dyplomacja publiczna a budowanie tożsamości konkurencyjnej nowych państw członkowskich	67
--	----

<i>Stanisław Swadźba</i> Wzrost gospodarczy nowych krajów Unii Europejskiej	83
--	----

<i>Małgorzata Gawrycka, Anna Szymczak</i> Zmiany struktury demograficznej ludności – wyzwania dla rynku pracy	93
--	----

<i>Urszula Swadźba</i> Wartość pracy jako kapitał społeczno-kulturowy w wybranych nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej	103
--	-----

<i>Tomasz Gutowski</i> Bariery bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce – możliwości ich przewycięzania	115
--	-----

Justyna Lučinska

Specjalne strefy ekonomiczne czynnikiem napływu inwestycji na Litwie..... 127

Część II.

MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I SEKTORÓW GOSPODARKI

Joanna Wyszowska-Kuna

Czynniki determinujące konkurencyjność Polski w eksporcie usług
nasyconych wiedzą..... 141

Agnieszka Drzymala

Sektor energetyczny Polski a konkurencyjność i założenia zrównoważonego
rozwoju energetyki Unii Europejskiej 161

Joanna Górniak

Wielowymiarowa analiza konkurencyjności pod względem dostępności
transportowej w wybranych krajach europejskich..... 173

Danuta Lipińska

Rynek sektora ekologicznego w krajach UE w kontekście konkurencyjności
i zazieleniania gospodarki 187

Justyna Kujawska

Konkurencyjność i efektywność działania systemów ochrony zdrowia
państw Europy Wschodniej i Południowej 203

Krzysztof Dobrowolski

Przekształcenia w systemie zarządzania głównymi polskimi portami
morskimi i ich wpływ na funkcjonowanie portów w warunkach globalizacji 217

Jacek Marcinkiewicz, Jarosław Kilon

Poziom rozwoju i konkurencyjność GPW w Warszawie na tle
gield europejskich 233

Jarosław Wołkonowski

Konkurencyjność sektora ICT a kształcenie kadry na Litwie
w latach 2003-2014 247

Grzegorz Pawłowski

Inwestycje w portach morskich Gdańska i Gdyni jako kluczowy element podnoszenia ich konkurencji na międzynarodowym rynku usług portowych.....261

Ernest Ginc

Konkurencyjność Litwy w międzynarodowym transporcie towarów275

Stanisław Pilżys

Kryptowaluty - przyszłość finansów poprawiająca konkurencyjność gospodarki czy przemijająca moda?.....289

Część III.

CZYNNIKI WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Hanna Treder

Wpływ zarządzania ryzykiem na konkurencyjność przedsiębiorstw w otoczeniu rynku międzynarodowego.....307

Dorota Burzyńska

Konkurencyjność przedsiębiorstw w aspekcie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw wobec środowiska naturalnego.....323

Marek Kruk, Renata Mazur

Narzędzia konkurencyjności firm born globals.....337

Alina Grynia

Wewnętrzne oraz zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności litewskich przedsiębiorstw353

Robert Aliukonis

Marka jako element przewagi konkurencyjnej w przedsiębiorstwie373

Część IV.

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Alina Walenia

Inteligentne specjalizacje w procesie zrównoważonego rozwoju regionów Polski Wschodniej.....391

Tomasz Dębowski

Polityka regionalna Unii Europejskiej 2014-2020 jako szansa na wzrost konkurencyjności Polski 403

Agnieszka Ważna

Rola inwestycji w infrastrukturę transportu w podnoszeniu konkurencyjności regionów 417

Alina Katunian

Rozwój turystyki przyjazdowej w krajach bałtyckich w warunkach globalizacji..... 429

PRZEDMOWA

Prezentowana książka pt. *Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania* jest kolejną publikacją wydaną przez Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie w ramach cyklu publikacji dotyczących szeroko rozumianej tematyki europejskiej. Tematem przewodnim publikacji jest konkurencyjność nowych krajów Unii Europejskiej w kontekście procesów globalizacji i integracji. Z natury konkurencyjność międzynarodowa jest zagadnieniem wielowymiarowym i wielowątkowym i może być odnoszona do różnych sfer gospodarki: mikroekonomii, biznesu, a także do pozycji krajów czy regionów, a nawet ich ugrupowań, takich jak Unia Europejska. Konkurencyjność można zatem rozpatrywać w kontekście zdolności firm do uzyskiwania różnymi metodami przewagi na rynku w pozyskiwaniu zasobów i rywalizacji o klientów. Z drugiej zaś strony, możemy mówić o zdolności do budowania bogactwa i dobrobytu w wymiarze regionalnym i narodowym. Duży wpływ na konkurencję ma globalizacja, jedno z najistotniejszych zjawisk społeczno - ekonomicznych we współczesnym świecie. Decyduje ona o tempie i charakterze przekształceń w gospodarce narodowej, zwiększa i zaostrza konkurencję.

Prezentowany zbiór artykułów pracowników wileńskiej Filii Uniwersytetu w Białymstoku i osób współpracujących z tą placówką – naukowców z Uniwersytetu Gdańskiego, Uniwersytetu Łódzkiego, Politechniki Gdańskiej, Uniwersytetu Warszawskiego, Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Uniwersytetu Śląskiego, University of Applied Sciences in Vilnius, Uniwersytetu w Białymstoku, Uniwersytetu Wrocławskiego - dokumentuje poglądy autorów na temat osiągnięć nowych krajów członkowskich UE w kontekście ich międzynarodowej konkurencyjności. Niniejsza publikacja jest kolejnym przyczynkiem do dyskusji na temat zjawisk i procesów, które w istotny sposób determinują konkurencyjność gospodarki i jej elementów składowych we współczesnym globalnym świecie.

Przedstawione w monografii opracowania zostały pogrupowane w cztery bloki tematyczne. Pierwszy z nich zatytułowany *Problemy wzrostu konkurencyjności nowych krajów członkowskich UE* skupia artykuły omawiające zagadnienia międzynarodowej konkurencyjności gospodarek. Zostały tu poruszone takie obszary tematyczne, jak polityka kształtowania międzynarodowej konkurencyjności kraju w obliczu współczesnego kryzysu strukturalnego gospodarki globalnej, znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kształtowania pozycji konkurencyjnej krajów w gospodarce światowej oraz bariery ich napływu i znaczenie Specjalnych Stref Ekonomicznych, korzyści wynikające z wprowadzenia wspólnej waluty dla konkurencyjności kraju, wpływ determinant na credit rating przyznawany przez agencje ratingowe poszczególnym krajom, zjawisko dyplomacji publicznej i tożsamości konkurencyjnej, przyczyny zróżnicowania tempa wzrostu gospodarczego w dawnych krajach socjalistycznych będących obecnie członkami UE, wyzwania płynące ze zmian struktury demograficznej ludności oraz wartość pracy, jako jednego z istotnych elementów kapitału społeczno-kulturowego.

Rozdział drugi zatytułowany *Międzynarodowa konkurencyjność branż i sektorów gospodarki* zawiera artykuły, w których autorzy skupiają uwagę na konkurencyjności poszczególnych sektorów, uznając je za jeden z głównych elementów wspierających konkurencyjność całej gospodarki. Badania autorów dotyczą eksportu usług nasyconych wiedzą, konkurencyjności sektora ICT i kształcenia kadry dla tego sektora, określenia znaczenia sektora energetycznego dla konkurencyjności gospodarki, konkurencyjności kraju pod względem dostępności transportowej, konkurencyjności i efektywności działania systemów ochrony zdrowia, analizy wskaźników poziomu rozwoju i makroekonomicznej konkurencyjności Giełdy Papierów Wartościowych, przekształceń w systemie zarządzania portami morskimi oraz znaczenia inwestycji w portach w kontekście podnoszenia ich konkurencyjności, jak też oceny rynku ekologicznych towarów i usług, w tym głównie rynku żywności ekologicznej w świetle inicjatywy KE w sprawie budowania jednolitego rynku dla produktów ekologicznych oraz znaczenia wirtualnych pieniędzy - kryptowalut w kontekście konkurencyjności kraju.

W rozdziale trzecim pt. *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw* znajdują się opracowania, poświęcone zagadnieniom konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym. Autorzy artykułów poddają analizie następujące kwestie: wpływ zarządzania ryzykiem na konkurencyjność przedsiębiorstw w otoczeniu rynku międzynarodowego, konkurencyjność przedsiębiorstw w aspekcie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw wobec środowiska naturalnego, identyfikacja narzędzi konkurencyjności firm born globals, identyfikacja wewnętrznych i zewnętrznych źródeł konkurencyjności przedsiębiorstw oraz wpływ marki na przewagę konkurencyjną w przedsiębiorstwie.

W ostatnim, czwartym rozdziale pt. *Konkurencyjność regionów w globalizującej się gospodarce światowej* przedstawiono artykuły, w których autorzy skupiają uwagę na zagadnieniach konkurencyjności regionalnej. Autorzy dokonują analizy różnorodnych czynników, które wywierają istotny wpływ na konkurencyjność regionów, są to między innymi: ocena wyboru obszarów inteligentnych specjalizacji w regionach, jako zasobów endogenicznych regionów decydujących o ich rozwoju społeczno – gospodarczym z uwzględnieniem zasad polityki zrównoważonego rozwoju, przedstawienie możliwości finansowania gospodarki za pomocą środków unijnych dostępnych w latach 2014-2020, rola inwestycji w infrastrukturę transportu w podnoszeniu konkurencyjności regionów, a także rozwój turystyki w krajach bałtyckich.

Zamieszczone w monografii wieloautorskiej opracowania zostały przygotowane do druku w 2014 roku i bazują na aktualnych materiałach źródłowych: danych statystycznych, raportach i opracowaniach instytucji międzynarodowych, wynikach badań własnych i badań statutowych prowadzonych w poszczególnych jednostkach.

Alina Grynia

Część I

**PROBLEMY WZROSTU
KONKURENCYJNOŚCI NOWYCH KRAJÓW
CZŁONKOWSKICH UE**

KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA WOBEC NASTĘPSTW KRYZYSU GOSPODARKI GLOBALNEJ

Streszczenie

Wiodącym celem polityki gospodarczej każdego kraju postrzeganym w perspektywie długookresowej, jest zwiększenie jego międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. Zdolność ta ma określone determinanty i prawidłowości zmian. Z natury konkurencyjność międzynarodowa jest zagadnieniem wielowymiarowym i wielowątkowym. Współczesny kryzys strukturalny gospodarki globalnej spowodował dalsze skomplikowanie tego zagadnienia. Uświadomił też konieczność prowadzenia polityki kształtowania międzynarodowej konkurencyjności kraju. Można sformułować określone zasady postępowania w tym zakresie, które powinny być przestrzegane.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS AND CONSEQUENCES OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Summary

The overarching long-term objective of economic policy of a country is to increase its international competitiveness. In its nature competitiveness has given determinants and set patterns of change. International competitiveness is a complex and multilayered concept. The current structural crisis of the global economy has increased this complexity further. It also emphasised the need to create and shape the policy of a country's international competitiveness. To this end it is possible to formulate a set of governing rules and guidelines that, if followed, allow to achieve this objective.

Słowa kluczowe (Keywords): globalization, determinants of international competitiveness, economic crisis, sustainable development, competitiveness policy

Wstęp

Sekularnym celem polityki gospodarczej każdego kraju postrzeganym w kategoriach interesu narodowego jest systematyczne zwiększanie międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i poprawa bieżącej pozycji konkurencyjności gospodarki narodowej w otoczeniu międzynarodowym. Międzynarodowa zdolność konkurencyjna to podstawa możliwości aktywnego kształtowania konkurencyjności międzynarodowej każdego kraju,

¹ Prof. zw. dr hab. Bohdan Jeliński - Instytut Handlu Zagranicznego UG.

pozwalająca na długotrwały rozwój gospodarczy i tworzenie proporcjonalnie większego bogactwa kraju niż konkurenci na rynku światowym. Jest to istotny gwarant wzrostu standardu życia społeczeństwa i równocześnie stanowi potencjał rywalizacji o korzyści związane z udziałem kraju w międzynarodowej współpracy gospodarczej. Jest ona kategorią interdyscyplinarną o charakterze ilościowo-jakościowym i podlegająca systematycznym zmianom w czasie. Jest to więc potencjał zasobów i umiejętność rywalizacji kraju o korzyści z aktywnego udziału w szeroko rozumianej międzynarodowej współpracy gospodarczej. Właściwie kształtowana i umiejętnie wykorzystywana międzynarodowa zdolność konkurencyjna tworzy przewagę konkurencyjną. Należy dążyć do tego aby miała ona charakter trwały, czyli zapewniała brak możliwości pełnego jej powielania przez konkurentów.

1. Kryzys strukturalny gospodarki globalnej

Rozpoczęty w połowie 2007 roku w USA kryzys gospodarczy, bardzo szybko przekształcił się w globalny kryzys gospodarczy. Głębokość i skala zjawisk kryzysowych oraz ich globalny zasięg, podważyły powszechne dotąd przekonanie o tym, że globalizacja jest gwarancją stałego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego. W praktyce okazało się, że proces globalizacji postępuje nierównomiernie i jest uwikłany w wewnętrzne sprzeczności oraz kreuje nowe obszary ryzyka. Trudno go nie tylko monitorować, ale i wpływać na kierunki rozwoju oraz przewidywać jego przyszłe skutki. Globalizacja to proces złożony przejawiający się w wielu wymiarach: ekonomicznym, społecznym, kulturowym i politycznym. Najłatwiej go dostrzec i największe jego zaawansowanie uwidacznia się w płaszczyźnie ekonomicznej, gdyż ...”globalizacja oznacza nieuchronną integrację rynków, państw i technologii, dzięki której jednostki, przedsiębiorstwa, państwa mogą docierać do świata szybciej, taniej i głębiej”...² Generalnie główne pozytywne postrzeganie zjawiska globalizacji jest charakterystyczne dla okresu do początków współczesnego kryzysu.

Główne obszary przejawiania się globalizacji w gospodarce to:

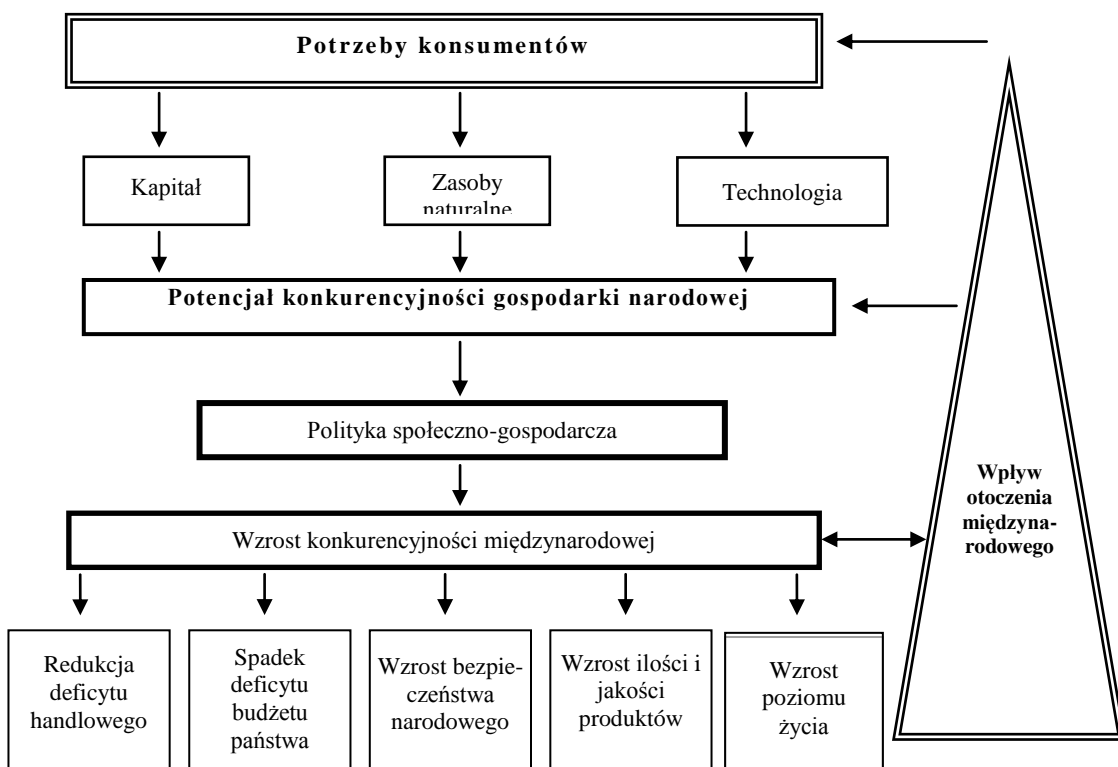
- postęp techniczny, w postaci nowych technik i metod produkcji, technologii materiałowych i energetycznych, rewolucji telekomunikacyjnej oraz biotechnologii, które istotnie obniżają koszty produkcji, przepływu towarów i czynników produkcji oraz informacji, powodując zwiększenie zasięgu geograficznego działalności przedsiębiorstw oraz wzrost nowoczesności produkcji;
- liberalizacja zasad międzynarodowej współpracy gospodarczej powodująca obniżenie lub likwidację ograniczeń w swobodzie przepływu dóbr, usług, ludzi i kapitału tworzonych przez poszczególne państwa;
- kompatybilny rozwój infrastruktury biznesu, tak w zakresie infrastruktury technicznej, jak i niematerialnej;

² T. L. Friedman, *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*, Dom Wydawniczy Rebus, Poznań 2001, s. 27-28.

- polityka ekonomiczna państwa aparatu na priorytetach liberalizacji, prywatyzacji i deregulacji gospodarek, co powoduje usuwanie przeszkód i zniekształceń w funkcjonowaniu rynków szczególnie w relacjach międzynarodowych.

Powyższe cztery główne obszary przejawiania się globalizacji, to także podstawowe czynniki kształtowania potencjału konkurencyjności gospodarki i korzyści stąd płynących, co syntetycznie ujmuje rysunek 1.

Rysunek 1. Determinanty potencjału konkurencyjności międzynarodowej gospodarki narodowej



Źródło: Opracowanie własne

Globalizacja gospodarcza, która jest dotąd najbardziej zaawansowaną formą globalizacji jest ... „dokonującym się w świecie długotrwałym procesem integrowania coraz większej liczby krajowych gospodarek ponad ich granicami, dzięki rozszerzaniu się oraz intensyfikowaniu wzajemnych powiązań inwestycyjnych, produkcyjnych, handlowych , kooperacyjnych, w wyniku czego powstaje ogólnoświatowy system ekonomiczny o dużej współzależności i znaczących reperkusjach działań podejmowanych nawet w odległych

krajach”...³ To globalizacja wykreowała nowe i odgrywające istotną rolę w gospodarce podmioty gospodarcze - korporacje transnarodowe. Dzięki swobodnym możliwościom międzynarodowego przepływu czynników produkcji, w tym i poszukiwania zasobów oraz rynków, uzyskują one lepsze możliwości konkurencyjności niż przedsiębiorstwa umiejscowione w jednym kraju. Globalizacja w gospodarce przyczynia się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw, wymuszając poprawę efektywności elastyczności i innowacyjności gospodarowania oraz zaangażowanie we współpracę gospodarczą z zagranicą. Istotę tego dostrzegł już Adam Smith, który w swojej klasycznej publikacji „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów” stwierdził, że należy wytwarzać niczego, co można gdzie indziej kupić taniej. Wskutek procesów globalizacji mamy do czynienia ze stałym zwiększeniem się dobrobytu materialnego ludzkości, niezależnie od problemów, które temu towarzyszą. Głównym z nich jest to, że globalizacja nie jest powszechna i równa, ani we wszystkich swych przejawach korzystna. Jest wiele krajów całkowicie pozbawionych jej oddziaływania, nawet pośrednio. Zamiast przyczyniać się do integrowania gospodarki światowej, tworzy ona także tendencje dezintegracyjne, głównie w formie pogłębiających się nierówności i marginalizacji niektórych gospodarek.

Już w połowie lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku można było spotkać publikacje i definicje zwracające uwagę na potencjalne zagrożenia związane z postępującą globalizacją.⁴ Podkreślano w nich między innymi, że przejawem globalizacji jest też ...”przestrzenna reorganizacja produkcji i penetracja przemysłów, powiązania rynków finansowych, dyfuzja technologii, upodobnianie się norm, standardów wytwarzania oraz stylów konsumpcji na całym świecie...⁵

Nasilająca się konkurencja międzynarodowa oraz wynikająca z niej automatyzacja procesów produkcyjnych powodują wzrost bezrobocia, w tym poprzez fuzje globalnych przedsiębiorstw. Częstym zarzutem wobec globalizacji są zniszczenia środowiska naturalnego.⁶ Dostrzec też można zjawisko nieregularnej racjonalności polegające paradoksalnie na względnym podrażaniu zamiast potanianiu kosztów produkcji towarów i usług, co spowodowane jest złudzeniem efektywności i oszczędności polegającym na wierze lub bezkrytycznym powielaniu globalnych, a przez to obcych wzorów. Strategia globalna może się niekiedy przyczynić do wzrostu kosztów zarządzania i koordynacji, sprawozdawczości czy analiz danych. Ponadto standardowy produkt globalny może nie zadawałać większości, a z braku elastyczności, nie daje się go dostosować do wymagań lokalnego rynku.⁷

Zarówno korzyści, jak i zagrożenia wynikające z globalizacji w sferze ekonomicznej i bezpośrednio z nią powiązanej sferze społecznej zależą od umiejętności adaptacji państwa do

³ A. Zorska, *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 20.

⁴ Zob. między innymi: Praca zbiorowa pod red. M. Gorynia, E. Łązniewska, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN S. A., Warszawa 2014, s. 48-67

⁵ J. Mittelman, *Globalization: Critical reflection*, Lynne Rienner, Boulder 1996, s. 46

⁶ M. Golka, *Cywilizacja współczesna i globalne problemy*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2012, s. 147.

⁷ G. Yip, *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE Warszawa 1997, s. 39.

reguł funkcjonowania globalnego rynku.⁸ Możliwości w tym zakresie ulegają zaś ograniczeniu, gdyż globalizacja powoduje tak zmniejszenie roli państwa w organizowaniu i sterowaniu działalnością gospodarczą, jak i ograniczenie roli państwa jako suwerennego podmiotu życia politycznego w skali narodowej i w zakresie międzynarodowym. Stwierdza się nawet iż ...”w globalizującym się świecie władza nie leży już po stronie polityki”...⁹ gdyż wraz z postępowaniem globalizacji polityka w coraz mniejszym stopniu stanowi emanację interesów narodowych i odrywa się od granic państw. Narodowe instytucje i struktury władzy w zglobalizowanym świecie stają się coraz mniej istotne, a ich oddziaływanie coraz mniej widoczne i odczuwalne. Globalizacja jest swego rodzaju grą o ekonomiczno-politycznym charakterze w której ścierają się potężne interesy. Dla globalizacji, ograniczeniami w tej grze jest demokracja i interes państwa narodowego. Realia rozwoju świata wykazuje, że nie można tych trzech rzeczy realizować równoległe i bezkonfliktowo. Obserwowany „paradoks globalizacji” pokazuje, że można wybierać tylko dwie spośród trzech odmiennych opcji:

- przy ograniczeniu demokracji, można pogłębić globalizację i utrzymywać silną narodową państwowość,
- ograniczając globalizację, można rozwijać demokrację przy zachowaniu silnych państw narodowych,
- można globalizować demokrację kosztem ograniczenia suwerenności państw.¹⁰

Syntetyczną miarą oddziaływania szerokiego zakresu, różnorodnych czynników tworzących proces globalizacji, jest konkurencyjność międzynarodowa.

2. Uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej

Międzynarodowa zdolność konkurencyjna to potencjał zasobów i umiejętności rywalizacji kraju o korzyści płynące z aktywnego udziału w szeroko postrzeganej międzynarodowej współpracy gospodarczej. Powinna ona mieć charakter trwały i zapewnić długookresowe utrzymanie przewag konkurencyjnych w sposób gwarantujący brak możliwości ich powielania w warunkach dynamicznych zmian otoczenia międzynarodowego.

Na międzynarodową zdolność konkurencyjną składa się:

- komponent realny obejmujący zasoby własne i obce oraz posiadaną infrastrukturę,
- komponent instytucjonalny tworzony przez systemy wartości i własności oraz zasady kierowania życiem gospodarczym,
- komponent spajający składający się z ludzi, z ich preferencjami i cechami osobistymi oraz zdolnościami do oszczędzania, inwencji i innowacji oraz predyspozycji do samoorganizowania.

⁸ Zob. G. Kołodko, *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Pruszyński i S-ka S. A. Warszawa 2008, s. 92-139.

⁹ Z. Bauman, *Szanse etyki w zglobalizowanym świecie*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007, s. 115,

¹⁰ Zob. D. Rodrik, *The globalization paradox. Democracy and the future the world economy*, W.W. Norton, New York and London 2011, s. 200.

Kryzys gospodarczy wpłynął modyfikująco na proces globalizacji i ewolucje uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej poszczególnych krajów poprzez:

- postęp globalizacji okupiony jest zmniejszeniem autonomii narodowej polityki gospodarczej, co zmniejsza możliwości wpływu państwa na utrzymanie gospodarki na ścieżce zrównoważonego wzrostu,
- brak wyraźnego globalnego przywództwa i kandydatów aspirujących do tej roli,
- brak realnej współpracy globalnej nie ogranicza możliwości podejmowania inicjatyw przeciwdziałających globalnym zagrożeniom na poziomie regionalnym lub narodowym,
- wolne i z trudnościami koordynowane w skali międzynarodowej działania naprawcze gospodarki globalnej prowadzą do kreowania potencjału nowych zjawisk kryzysowych na różnorodnych rynkach, a instytucje centralne mają świadomość, że proces wychodzenia z obecnego kryzysu finansowego będzie trudny i burzliwy,
- skala, zasięg geograficzny oraz długotrwałość zjawisk kryzysowych uświadomiła potrzebę wypracowania efektywnych mechanizmów międzynarodowej koordynacji, przynajmniej ekonomicznej,
- oparcie przyspieszonego wzrostu gospodarki globalnej na „ekspansji” kredytowej gospodarki globalnej spowodowało trwałe zwolnienie jej tempa wzrostu,
- nadmierny wzrost międzynarodowego sektora finansowego oderwanego od sfery realnej i przejmującego część zysków przez nią wypracowanych,
- w celu ratowania sektora bankowego rządy „wpompowały” w system finansowy ogromne środki, które miały ustabilizować system i także ożywić działalność gospodarczą, co nie zostało osiągnięte,
- względność wyłączności dysponowania zasobami czynników produkcji,
- udział płac w wartości wytwarzanych dóbr jest najniższy w historii, w efekcie czego zarobki przestały być godziwe i tracą walor motywacyjny,
- kapitał jest wynagradzany lepiej niż pracownicy, a zyski przejęli najbogatsi, głównie przedstawiciele sektora finansowego,
- kryzys sfery euro wskazał, że pogłębienie integracji nie jest efektywnym sposobem wymuszania niezbędnych zmian w gospodarce,
- zagrożenie dominacji modelu konkurencyjności opartej na niższych płacach i ekstensywnych technologiach powodującego zaistnienie tzw. pułapki średniego dochodu.

Powyższe zmiany spowodowały również redefinicję pojęcia konkurencyjności rozumianej bardziej jako ...” zbiór instytucji, polityk oraz czynników determinujących poziom wydajności w danym kraju”...¹¹ Aby racjonalnie przełożyć konsekwencje wspomnianych wyżej zmian w procesie globalizacji na ocenę konkurencyjności poszczególnych krajów, zgodnie z duchem powyższej definicji, czynniki ją determinujące należy podzielić na trzy komponenty

¹¹ *The global competitiveness report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva 2014, s. 4.

decydujące odpowiednio o generalnej ocenie charakteru potencjału konkurencyjności danego kraju:

- czynnikowy (zasobowy),
- efektywnościowy,
- innowacyjny.

Każdy z komponentów zawiera różne filary go tworzące. Komponent pierwszy oparty jest na ocenie: instytucji, infrastruktury, wyników makroekonomicznych oraz poziomie opieki zdrowotnej i edukacji podstawowej. Komponent efektywnościowy tworzą: edukacja na poziomie wyższym i doświadczenie zawodowe, efektywność funkcjonowania rynku towarowego, efektywność rynku pracy, rozwój rynku finansowego, poziom rozwoju technologicznego oraz wielkość rynku wewnętrznego i dostępności do rynków zagranicznych. Na komponent innowacyjny składają się warunki prowadzenia działalności gospodarczej i potencjał innowacyjności. Ważnym jest, aby filary te postrzegać jako współzależne, co powoduje iż poprawa jednego z nich wpływa dodatnio na pozostałe, a pogorszenie w jednym obszarze ma negatywny wpływ na zmiany w pozostałych filarach.¹²

W świetle powyższych zasad oceny konkurencyjności poszczególnych krajów można je podzielić współcześnie na pięć grup, będących jednocześnie kolejnymi etapami w procesie popraw konkurencyjności międzynarodowej kraju. Poglądowo prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Zasady grupowania krajów według charakteru i potencjału wzrostu ich konkurencyjności

Wyszczególnienie	Etap I	Etap II	Etap III	Etap IV	Etap V
Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca*	<2000	2000-2999	3000-8999	9000-17000	>17000
Komponent czynnikowy (%)	60	40-60	40	20-40	20
Komponent efektywnościowy (%)	35	35-50	50	50	50
Komponent innowacyjny (%)	5	5-10	10	10-30	30

*w USD z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej i rynkowych kursów walutowych

Źródło: The global competitiveness report 2014-15, op. cit. s 10.

Zestawiając wagę poszczególnych filarów konkurencyjności danego kraju pogrupowanych w trzy komponenty, z przeciętnym produktem krajowym brutto (PKB) na jednego mieszkańca w danym kraju, uzyskujemy typowe grupy krajów o charakterystycznych cechach konkurencyjności, pośrednio determinujących potencjał zmian w tym zakresie w przyszłości. Generalnie kraje o niskim PKB na mieszkańca charakteryzuje przewaga ekstensywnych z natury zasobowych uwarunkowań konkurencyjności, co jest wyjściowym etapem procesu poprawy międzynarodowej konkurencyjności danego kraju – etap I.

Kraje o PKB na 1 mieszkańca na poziomie od 3000 do 9000 USD cechuje zasobowo – efektywnościowy charakter konkurencyjności z 50% udziałem uwarunkowań

¹² The global competitiveness report 2014-2015, World Economic Forum, Geneva 2014, s. 4-10.

efektywnościowych – etap II. Najbardziej nowoczesnym i perspektywnym charakterem konkurencyjności cechują się kraje o produkcie krajowym brutto ponad 17000 USD na 1 mieszkańca. W ich przypadkach konkurencyjność oparta jest w połowie na elementach efektywnościowych i aż w 30% na innowacyjności gospodarki. Znaczenie czynników zasobowych jest w tym przypadku ocenione na 20%. W świetle powyższych danych, o potencjale poprawy międzynarodowej konkurencyjności kraju decyduje znaczenie determinant proinnowacyjności gospodarki.

Wśród pierwszych trzydziestu krajów świata pod względem globalnej konkurencyjności wg rankingu 2014-2015, dwadzieścia sześć krajów kwalifikuje się do grupy docelowej, której konkurencyjność oparta jest na innowacyjności i efektywności. Pozostałe cztery kraje sąw relatywnie wysoką pozycją w rankingu konkurencyjności opierają na zasadach naturalnych (Zjednoczone Emiraty Arabskie i Arabia Saudyjska) lub zasobach i umiejętnościach siły roboczej (Malezja, Chiny). Według rankingu globalnej konkurencyjności 2014 – 2015, pierwsze dziesięć krajów w tym rankingu obejmującym 144 kraje przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Indeks globalnej konkurencyjności 2014 – 2015 i 2007 – 2008*

L.p.	Kraj	Indeks 2014-2015	Indeks 2006-2007
1.	Szwajcaria	5,70	2/5,62
2.	Singapur	5,65	7/5,45
3.	USA	5,54	1/5,67
4.	Finlandia	5,50	6/5,49
5.	Niemcy	5,49	5/5,51
6.	Japonia	5,47	8/5,43
7.	Hog Kong	5,46	-
8.	Holandia	5,45	10/5,40
9.	Wielka Brytania	5,41	9/5,41
10.	Szwecja	5,41	4/5,54

* indeks 7,0 oznacza pozycję najwyższą, a 1,0 ocenę najniższą

Źródło: The global competitiveness report, op. cit. roczniki 2014 – 2015 i 2007 – 2008.

Powyższy ranking porównuje układ czołowych dziesięciu krajów świata pod względem konkurencyjności przed początkiem obecnego kryzysu gospodarczego rozpoczętego w USA w 2007 roku i roku 2014. Kryzys gospodarczy osłabił międzynarodową pozycję konkurencyjną Szwecji i Danii oraz USA. W miejsce Danii, która z trzeciej pozycji w 2007 roku, znalazła się w 2014 roku na trzynastej pozycji, wszedł Hong-Kong, a Szwecja spadła odpowiednio z czwartej na dziesiątą pozycję. W przypadku USA, pozycja konkurencyjna kraju obniżyła się odpowiednio z pierwszej na trzecią, przy istotnym obniżeniu indeksu odpowiednio z 5,67 na 5,54. Znaczemu pogorszeniu pozycji konkurencyjnej Szwecji, towarzyszy podobne pogorszenie indeksu odpowiednio z 5,54 na 5,41. Pozostałe kraje ujęte w tablicy 2 charakteryzuje relatywna stabilizacja międzynarodowej pozycji konkurencyjnej i wartości indeksu. Kluczem do wspomnianej umiejętności zapewnienia długookresowego utrzymania przewag konkurencyjnych kraju jest przede wszystkim umiejętność kreacji rozwiązań

innowacyjnych nie tylko w sferze produkcji, ale i infrastruktury technicznej, funkcjonowania finansów publicznych, jakości systemu prawnego i administracyjno-instytucjonalnego, czy systemu edukacji.

Sformalizowany i zaawansowany metodologicznie aparat analityczny oceny międzynarodowej konkurencyjności nie zwalnia od ostrożności w posługiwaniu się tego rodzaju porównaniami międzynarodowymi. Każdy kryzys gospodarczy ujawnia czynniki destrukcji poprzedniego systemu gospodarczego oraz wymusza ich poprawę lub tworzy konieczność wypracowania nowych rozwiązań.

3. Reguły kształtowania konkurencyjności międzynarodowej

W warunkach gospodarki globalnej postrzeganej prospektywnie, cechy gospodarki narodowej gwarantujące trwałość jej przewagi konkurencyjnej w otoczeniu międzynarodowym to:

- oryginalność cech właściwych dla danej gospodarki
- jakość i ilość kapitału ludzkiego oraz posiadane zasoby,
- rzadkość struktury przewag konkurencyjnych,
- brak lub trudności możliwości imitacji narodowych rozwiązań,
- brak produktów lub rozwiązań substytucyjnych,
- wewnętrzna spójność systemu funkcjonowania gospodarki narodowej, w tym i systemu politycznego,
- regulowana otwartość na współpracę międzynarodową.

W oparciu o te cechy, należy wypracować zasady jej funkcjonowania pozwalające na konkurowanie w skali międzynarodowej, oznaczające jej zdolność do:

- sprzedaży dóbr i usług na rynkach zagranicznych,
- zapewnienia międzynarodowej konkurencyjności krajowych czynników wytwórczych,
- inwencji i tworzenia rozwiązań innowacyjnych,
- elastycznego reagowania na zmiany w otoczeniu międzynarodowym.

Współczesne otoczenie gospodarki i przedsiębiorstw cechuje:

- rozległość,
- zróżnicowanie,
- niestabilność,
- kompleksowość.

Globalizacja powoduje, że te cechy wpływają na działalność wszystkich przedsiębiorstw, niezależnie od tego czy działają na skalę globalną, regionalną, czy lokalną i niezależnie od ich formy prawnej.

Niezależnie od uwzględnienia cech otoczenia, samo przedsiębiorstwo musi cechować w warunkach globalizacji:

- niezbędność szybkości i elastyczności działania w warunkach ciągłych zmian,
- rosnące znaczenie wiedzy oraz dostępu i sprawnego przepływu informacji.

W efekcie, uwarunkowania konkurencyjności międzynarodowej stają się bardziej zmienne pod względem zakresu, szybkości zmian i wzrostu złożoności ich wzajemnych interakcji. Rośnie niebezpieczeństwo nagłych, nieciągłych i trudnych do przewidzenia zmian w tym zakresie.

Uwzględniając powyższe działania kształtujące przyszły kształt konkurencyjności międzynarodowej powinno się też respektować poniższe zasady:

- twórz stabilne i przejrzyste środowisko legislacyjne,
- pracuj nad elastyczną i prężną strukturą organizacyjną,
- inwestuj w istniejącą infrastrukturę technologiczną i jej rozbudowę,
- zachęcaj do oszczędności prywatnych i inwestycji krajowych,
- rozwijaj ekspansję na rynki zagraniczne i atrakcyjność dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich, uwzględniając tendencje rozwoju gospodarki światowej,
- koncentruj się na jakości, szybkości i przejrzystości działania rządu i administracji,
- zachowuj racjonalne relacje między poziomem płac, wydajnością pracy i podatkami,
- stabilizuj strukturę społeczną przez eliminowanie nadmiernego zróżnicowania płac i umacnianie klasy średniej,
- inwestuj intensywnie w edukację, szczególnie na poziomie średnim i wyższym oraz w kształcenie ustawiczne pracowników,
- utrzymuj równowagę pomiędzy korzyściami z globalizacji i interesami lokalnych społeczności, aby zapewnić wzrost bogactwa przy równoczesnej dbałości o zachowanie systemu wartości, które cenią obywatele i wyborcy.

Zasady te zwane „złotymi” regułami kształtowania konkurencyjności międzynarodowej, wraz z trwałymi determinantami jej kształtowania, tworzą przesłanki do prowadzenia polityki narodowej w tym zakresie. Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju jest współcześnie silnie związana ze wzrostem gospodarczym, przejawiającym się nie tylko w ilościowym zwiększeniu wartości produkcji, ale przede wszystkim w zmianach sposobów wytwarzania i użytkowania dóbr i usług. Ponadto dla procesów przyszłego rozwoju rosnące znaczenie będzie miała wiedza oraz płynące z niej inwencje i innowacje. Te kluczowe uwarunkowania są jednakże niewystarczające. Istota rozwoju społeczno-gospodarczego sprawadza się bowiem do stałych i odpowiednio ukierunkowanych strukturalnych zmian ekonomicznych, które z kolei są określane przez:

- wartości,
- instytucje,
- politykę.¹³

Przez wartości rozumie się stany pożądane, do których osiągnięcia dąży się poprzez aktywność gospodarczą. Instytucje to generalnie reguły gry ekonomicznej wyznaczające ramy w jakich poruszają się podmioty gospodarcze i w których podejmowane są decyzje. Polityka zaś to proces konceptualizacji, w którym wiedza z zakresu nauk ekonomicznych oraz

¹³ Zob. G. Kołodko, *Wędrujący ...*, op. cit. s. 291-315.

pokrewnych dyscyplin nauki wraz z doświadczeniami płynącymi z praktyki gospodarczej, służą jako wskazania do wytyczania kierunków przyszłych działań poprzez:

- wyjaśnianie i konstruktywne zrozumienie istoty funkcjonowania określonych zjawisk ,
- wykorzystanie tego rozumienia do kształtowania przyszłych działań.

W przypadku konkurencyjności międzynarodowej, kluczowym celem polityki społeczno-gospodarczej kraju jest aktywne kształtowanie zdolności kraju w tym zakresie. Oznacza to, że determinanty międzynarodowej konkurencyjności gospodarki powinny być przedmiotem zainteresowania i oddziaływania państwa we wszystkich częściach polityki gospodarczej w których występują. W obszarze obejmującym współpracę gospodarczą, z zagranicą, a takim jest konkurencyjność międzynarodowa, ważne są trzy jej funkcje:

- monitorująca,
- inspirująca,
- koordynująca.

Tak określone funkcje tej polityki są w gestii administracji rządowej. Wprawdzie postawą konkurencyjności międzynarodowej poszczególnych krajów jest poziom konkurencyjności firm ją tworzących, ale jednocześnie międzynarodowa pozycja konkurencyjna gospodarki narodowej, jest czymś jakościowo ważniejszym niż przeciętna konkurencyjności tychże firm. Powyższe trzy funkcje rozważane równocześnie w dynamicznych związkach wzajemnych uzasadniają nazwanie polityki konkurencyjności międzynarodowej, polityką strukturalną.¹⁴

Konkurencyjność międzynarodowa przedsiębiorstwa odzwierciedla nie tylko zasoby i umiejętności kierownictwa w zarządzaniu firmą, ale opiera się również na sile i efektywności gospodarki narodowej, jej infrastrukturze technicznej i administracyjnej oraz potencjale intelektualnym, przy wsparciu polityczno-traktatowym, co może wykorzystać przedsiębiorstwo w umacnianiu swojej pozycji konkurencyjnej na rynku światowym.

Konkurencyjność międzynarodowa jest zagadnieniem wielowymiarowym i wieloaspektowym. W odniesieniu narodowym ...”zależy od zdolności jego przemysłu do innowacji i do podnoszenia swojego poziom, a do powodzenia w konkurencyjności międzynarodowej przyczyniają się różnice w narodowych wartościach, kulturze, strukturach gospodarczych, instytucjach i w historii.¹⁵ W warunkach kryzysu gospodarki globalnej uwzględnić też należy gwałtownie rosnącą nieprzewidywalność dynamiki i kierunków rozwoju gospodarczego. Sam zaś proces globalizacji ...” wymaga koordynacji i regulacji, co jest o tyle trudne, że choć wyłoniła się współzależna gospodarka globalna, to wciąż nie widać stosownego podmiotu i skutecznego mechanizmu światowej koordynacji polityki gospodarczej”...¹⁶ Ta trudna rzeczywistość w niczym nie podważa celowości prowadzenia narodowej polityki konkurencyjności międzynarodowej, biorąc pod uwagę, że polityka to także sztuka kompromisu pomiędzy tym co możliwe i tym co konieczne.

¹⁴ Zob. B. Jeliński, *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 210-225.

¹⁵ M. E. Porter, *Porter o konkurencyjności*, PWE, Warszawa 2001, s. 191.

¹⁶ G. Kołodko, *Dokąd zmierza świat*, Wydawnictwo Pruszyński Media Sp. z o. o., Warszawa 2013, s. 125.

Bibliografia

- Bauman Z., *Szanse etyki w zglobalizowanym świecie*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
- Friedman T. L., *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*, Dom Wydawniczy Rebus, Poznań 2001.
- Golka M., „*Cywilizacja współczesna i globalne problemy*”, Oficyna Naukowa, Warszawa 2012.
- Jeliński B., *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wyd. UG, Gdańsk 2009.
- Kołodko G., *Dokąd zmierza świat*, Wydawnictwo Prószyński Media Sp. z o.o., Warszawa 2013.
- Kołodko G., *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka S. A. Warszawa 2008.
- Mittelman J., *Globalization: Critical reflection*, Lynne Rienner, Boulder 1996.
- Porter M. E., *Porter o konkurencyjności*, PWE, Warszawa 2001.
- Praca zbiorowa pod red. M. Gorynia, E. Łązniewska, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN S. A. , Warszawa 2014.
- Rodrik D., *The globalization paradox. Democracy and the future the world economy*, W.W. Norton, New York and London 2011.
- The global competitiveness report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva 2014.
- Yip G., *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE Warszawa 1997.
- Zorska A., *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Eugeniusz Gostomski¹
Tomasz Michałowski²

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE JAKO CZYNNIK WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI GOSPODAREK POLSKI, CZECH, SŁOWACJI I WĘGIER

Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie zależności między skalą bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech a pozycją konkurencyjną tych krajów w gospodarce światowej. Autorzy, powołując się na wyniki dotychczasowych badań oraz dokonując własnych analiz, argumentują, że BIZ są ważnym czynnikiem wspierającym modernizację i wzrost konkurencyjności gospodarek badanych krajów, chociaż siła oddziaływania tego czynnika wydaje się różna w zależności od analizowanej gospodarki. Artykuł oparty został o najnowsze dostępne dane dotyczące konkurencyjności i przepływów kapitału w formie BIZ.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT AS A FACTOR OF GROWTH OF COMPETITIVENESS OF THE ECONOMIES OF POLAND, THE CZECH REPUBLIC, SLOVAKIA AND HUNGARY

Summary

The aim of this article is to examine the relationship between the scale of foreign direct investment (FDI) in Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary and the positions of competitiveness of these countries in the global economy. On the basis of the results of previous studies and own analysis, the authors maintain that FDI is an important factor in promoting the modernization and the increase of competitiveness of the surveyed economies, although the strength of impact of this factor seems to vary depending on the analyzed economy. The article is based on the latest available data on competitiveness and capital flows in the form of FDI.

Słowa kluczowe (Keywords): foreign direct investment, competitiveness

Wstęp

Istotnym elementem transformacji systemowej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) stały się bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), które uzupełniają akumulację wewnętrzną i tym samym umożliwiają szybszą prywatyzację przedsiębiorstw, rozwój infrastruktury oraz tworzenie nowoczesnych firm produkcyjnych i usługowych. Bezpośrednie

¹ Dr hab. Eugeniusz Gostomski, prof. UG – Uniwersytet Gdański.

² Dr Tomasz Michałowski.

inwestycje przyczyniają się też do zwiększenia eksportu i poprawy jego struktury oraz do lepszego wykorzystania zasobów pracy i tą drogą do zwiększenia dochodów gospodarstw domowych. Syntetycznym wyrazem korzyści z napływu BIZ do badanych krajów jest poprawa konkurencyjności ich gospodarek. Celem artykułu jest zbadanie zależności między skalą BIZ w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech a pozycją konkurencyjną tych krajów w gospodarce światowej.

1. Istota, rodzaje i determinanty podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią lokaty kapitału dokonywane poza granicami kraju w celu całkowitego lub częściowego przejęcia na własność istniejących tam przedsiębiorstw bądź utworzenia nowych. Inwestorowi zagranicznemu zależy przy tym na trwałym sprawowaniu kontroli nad obiektem finansowania, czyli na zarządzaniu określonym przedsiębiorstwem i czerpaniu z tego tytułu zysków³. Przedsiębiorstwo zagraniczne może stanowić oddzielny biznes lub funkcjonować w ramach struktury macierzystego przedsiębiorstwa inwestora.

Teoretycznie warunkiem efektywnego kierowania spółką zagraniczną jest posiadanie w niej 50% akcji lub udziałów, plus jeden udział, ale w praktyce gdy udziały są rozproszone, może to być znacznie mniej. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, OECD i UNCTAD uznają za bezpośrednie inwestycje zagraniczne te, w których udział zagranicznego inwestora jest nie mniejszy niż 10%⁴. Inwestorami bezpośrednimi są zarówno osoby fizyczne, jak i prawne lub grupa takich podmiotów. BIZ obejmują wnoszony do istniejących lub nowotworzonych przedsiębiorstw kapitał w postaci pieniężnej lub w formie aportu rzeczowego w zamian za akcje bądź udziały, reinwestowanie wypracowanych zysków oraz udzielanie kredytów przedsiębiorstwom przez inwestorów. Warto tutaj zaznaczyć, iż rosnący udział reinwestowanych zysków w strukturze BIZ świadczy o dobrej sytuacji finansowej inwestorów bezpośrednich i pozytywnej ocenie możliwości dalszego rozwoju ich zagranicznego przedsiębiorstwa.

Najczęściej inwestorami bezpośrednimi są korporacje transnarodowe (KTN), rzadziej bezpośrednich inwestycji zagranicznych dokonują mniejsze firmy. BIZ występują w gospodarce światowej w dwóch zasadniczych formach:

- *greenfield investment*, czyli w postaci nowych przedsiębiorstw tworzonych za granicą,
- *brownfield investment*, które polegają na przejęciu istniejących przedsiębiorstw za granicą.

Istnieje powszechne przekonanie, że dla krajów przyjmujących kapitał, inwestycje typu *greenfield*, są bardziej korzystne niż *brownfield*. Ten pierwszy rodzaj BIZ wiąże się bowiem z

³ W. Karaszewski, *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999*, Toruń 2001, s. 18.

⁴ Zob. np. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, fourth edition*, Paris 2008.

tworzeniem nowych miejsc pracy i wprowadzeniem sprawdzonych na świecie metod zarządzania biznesem oraz nowoczesnych technologii do całego przedsiębiorstwa już z chwilą uruchomienia inwestycji.

BIZ dla krajów odczuwających niedostatek kapitału są bardziej pożądane niż inwestycje portfelowe nie tylko ze względu na ich długoterminowy charakter i stabilizujący wpływ na gospodarkę, ale również dlatego, że pociągają za sobą przepływ innych czynników produkcji: nowoczesnej technologii i metod zarządzania przedsiębiorstwem, udostępnienie znaków towarowych itp. Jak zauważa Jan Rymarczyk, w krajach rozwijających się przeważają *greenfield*, a w krajach rozwiniętych i byłych krajach socjalistycznych w związku z dokonywaną tam prywatyzacją państwowych firm dominują inwestycje *brownfield*⁵.

Fenomen bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a w szczególności przyczyny ich podejmowania, miejsce lokalizacji i sposoby wejścia na rynki zagraniczne i ich wpływ na życie gospodarcze próbują wyjaśnić liczne teorie.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w ujęciu teoretycznym

Najbardziej kompleksową teorią BIZ jest teoria eklektyczna angielskiego ekonomisty Johna H. Dunninga, który połączył trzy teorie objaśniające poszczególne ich aspekty:

- teorię monopolistycznych przewag odpowiadającą na pytanie, dlaczego przedsiębiorstwa podejmują inwestycje za granicą;
- teorię lokalizacji wyjaśniającą ich lokalizację w określonych krajach;
- teorię internalizacji, która odpowiada na pytanie, za pomocą jakich mechanizmów przedsiębiorstwa uzyskują korzyści na obcych rynkach.

Według Dunninga podjęcie BIZ przez przedsiębiorstwo jest wynikiem splotu trzech okoliczności składających się na tzw. paradygmat OLI, którymi są własność (*ownership*), lokalizacja (*location*), internalizacja (*internalization*)⁶.

Po pierwsze, czynnikiem skłaniającym do inwestycji bezpośrednich jest dysponowanie przez przedsiębiorstwo aktywami, które pozwalają mu konkurować z innymi podmiotami na rynkach zagranicznych, a więc nowoczesną i ciągle udoskonalaną technologią, cenioną przez odbiorców zagranicznych marką, odpowiednim kapitałem i wykwalifikowanymi pracownikami i innymi zasobami.

Po drugie, przedsiębiorstwo dokonuje bezpośrednich inwestycji zagranicznych w celu uzyskania korzyści dzięki lokalizacji produkcji na miejscu. Chodzi tutaj o obniżenie kosztów produkcji w wyniku pozyskania taniej siły roboczej i tanich surowców oraz o wyeliminowanie kosztów transportu związanych z eksportem towarów do kraju lokalizacji BIZ, a także wykorzystanie swojej przewagi związanej z wielkością i dywersyfikacją produkcji.

⁵ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, Warszawa 2012, ss. 150-152.

⁶ J. H. Dunning, *The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future*, "International Journal of the Economics of Business" 2001, Vol. 8, No. 2.

Trzecią okolicznością przesądającą o decyzji w sprawie BIZ jest przewaga internalizacji aktywów, czyli zagospodarowania ich wewnątrz firmy nad sprzedażą na rynku. Przedsiębiorstwo wykorzystując unikatową technologię czy markę w swoim zakładzie za granicą może w pełni kontrolować jej wykorzystanie i unika problemów z jej wyceną i ochroną praw własności intelektualnej na obcym rynku⁷.

Z połączenia powyższych przesłanek podejmowania BIZ Dunning wyciągnął wniosek, że im większe specyficzne przewagi ma dane przedsiębiorstwo w stosunku do przedsiębiorstw w innych krajach, tym silniejsze są bodźce do wykorzystania ich w kontrolowanych przedsiębiorstwach zagranicznych.

J. Rymarczyk rozpatrując przyczyny podejmowania przez przedsiębiorstwa BIZ wyróżnił następujące motywy tego rodzaju działalności:⁸

- zaopatrzeniowe, czyli uzyskanie możliwości zaopatrywania się za granicę w różne niedostępne lub drogie w kraju czynniki produkcji łącznie z pozyskiwaniem taniej siły roboczej;
- kosztowe – chodzi tutaj o obniżenie kosztów działalności poprzez umieszczenie części produkcji w kraju o niskich płacach, tanich surowcach bądź niewysokich opłatach ekologicznych;
- polityczne – w celu uzyskania dostępu do rzadkich surowców i uniezależnienia się od jednego kluczowego dostawcy kraje rozwinięte i bogate w kapitał wspierają BIZ podejmowane przez firmy krajowe za pomocą takich narzędzi jak kredyty, gwarancje rządowe, poradnictwo o warunkach inwestowania za granicą i innych;
- strategiczne – motywy strategiczne z reguły występują łącznie z ekonomicznymi i politycznymi, ale w przypadku gdy BIZ polegają na przejęciu przedsiębiorstwa w celu uzyskania monopolistycznej pozycji na określonym rynku lub gdy tworzy się *joint venture* w celu uzyskania lepszej pozycji w ubieganiu się o kontrakty rządowe, mają one dominujące znaczenie.

3. Wpływ BIZ na gospodarkę kraju przyjmującego kapitał

Wpływ BIZ na gospodarkę kraju przyjmującego ten rodzaj inwestycji stał się przedmiotem wielu analiz i badań. Przyjęło się uważać, że BIZ mogą stanowić ważny czynnik wzrostu i rozwoju gospodarczego. W gospodarce zamkniętej, która nie ma dostępu do oszczędności zagranicznych, inwestycje finansowane są w całości z oszczędności krajowych. Otwarcie gospodarki na kapitał z zagranicy pozwala na zwiększenie stopy inwestycji ponad poziom wyznaczony poprzez stopę akumulacji wewnętrznej. Kapitał w postaci BIZ stanowić może

⁷ J. Świerkocki, *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, Warszawa 2004, ss. 96-98.

⁸ J. Rymarczyk, *op. cit.*, ss. 180-192.

ważne źródło finansowania długoterminowych inwestycji. Wykazuje on przy tym mniejsze cechy lotności w porównaniu z innymi formami kapitału⁹.

BIZ obejmują nie tylko kapitał w formie środków finansowych, ale również cały pakiet innych aktywów, w tym m.in. zasoby będące w wyłącznej dyspozycji inwestora, takie jak technologia, znana marka, specjalistyczne umiejętności w zakresie zarządzania i marketingu, itd.

Jak zauważają eksperci UNCTAD, KTN lokując BIZ mogą transferować niedostępne wcześniej dla kraju inwestycji nowoczesne rozwiązania technologiczne, a także zwiększać efektywność wykorzystania już istniejących technologii. Przedsiębiorstwa te mogą przystosowywać technologię do lokalnych warunków korzystając z doświadczeń zdobytych w innych krajach, tworzyć lokalne centra badawczo-rozwojowe, stymulować efektywność i postęp techniczny wśród lokalnych firm, dostawców, klientów i konkurentów¹⁰.

Co więcej, posiadające dostęp do specjalistów o najwyższych kwalifikacjach i wiedzy KTN mogą dokonywać transferu umiejętności i wiedzy do krajów inwestycji poprzez zatrudnianie ekspertów w zagranicznych filiach lub organizację szkoleń. Poprawa i uelastycznienie umiejętności, praktyk organizacyjnych i technik zarządzania mogą zwiększyć konkurencyjność firm i pomóc w utrzymaniu zatrudnienia w przypadku zmian uwarunkowań gospodarczych i technologicznych¹¹.

Doświadczenie pokazuje, że powiązania kooperacyjne, jakie powstają pomiędzy KTN a przedsiębiorstwami lokalnymi są ważnym kanałem rozprzestrzeniania się wiedzy i umiejętności w kraju przyjmującym BIZ. Powiązania te stymulują aktywność gospodarczą, prowadzą do wzrostu inwestycji, produkcji i zatrudnienia wśród lokalnych dostawców¹².

Korporacje transnarodowe mogą poszerzać krajom przyjmującym BIZ dostęp do zagranicznych rynków zbytu, wpływać na wzrost wielkości eksportu i poprawę bilansu handlowego krajów-biorców inwestycji¹³. Szereg przeprowadzonych badań pokazuje, że BIZ mają pozytywny wpływ na wielkość eksportu, a proeksportowe oddziaływanie BIZ jest dużo większe niż w przypadku kapitału krajowego¹⁴. Co więcej, wiele badań pokazuje, że BIZ wywierają pozytywny wpływ na strukturę eksportu krajów przyjmujących kapitał. Jak zauważają T. Hardin i B. Smarzynska-Javorcik, KTN mogą oddziaływać na strukturę eksportu krajów przyjmujących inwestycje za pomocą dwóch kanałów. Po pierwsze, podmioty te mogą

⁹ *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York and Geneva 1999.

¹⁰ *World Investment Report 1999...*, op. cit., r. VII.

¹¹ Tamże.

¹² T. Michałowski, *Międzynarodowe przepływy kapitałowe we współczesnej gospodarce światowej*, (w:) *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. E. Oziewicz, T. Michałowski, Warszawa 2013, r. 7.

¹³ *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations 2002, New York and Geneva, r. VI.

¹⁴ Zob. np. K.H. Zhang, *How Does FDI Affect a Host Country's Export Performance? The Case of China*, Paper presented at the International Conference of WTO, China, and the Asian Economies, June 25–26, 2005; R. Rahmaddi, M. Ichihashi, *The Impact of Foreign Direct Investment on Host Country's Exports: Sector-Based Evidence from Indonesian Manufacturing*, Graduate School for International Development and Cooperation, Hiroshima University, May 2012.

w kraju inwestycji rozpocząć produkcję i eksport bardziej zaawansowanych i lepszej jakości dóbr od tych, które wcześniej były produkowane i eksportowane przez kraj-biorcę BIZ. Po drugie, obecność KTN może prowadzić do rozprzestrzeniania się wiedzy wśród lokalnych firm tej samej branży lub firm zaopatrzeniowych, co może sprzyjać poprawie jakości wytwarzanych towarów, jak i wytwarzaniu bardziej zaawansowanych produktów¹⁵.

Niezależnie od powyższego, w literaturze zwraca się również uwagę na potencjalny negatywny wpływ BIZ na gospodarkę kraju przyjmującego kapitał w tej formie. Jedną z największych obaw w tym zakresie wiąże się z możliwością wypychania przez BIZ krajowych inwestycji. Miałoby to miejsce wtedy, gdyby przedsiębiorstwa krajowe rezygnowały ze swoich planów inwestycyjnych, aby uniknąć konkurencji z działającymi efektywniej firmami zagranicznymi, a uwolnione zasoby nie zostałyby zaangażowane w inne przedsięwzięcia, w których przedsiębiorstwa lokalne dysponują przewagą komparatywną. Przeprowadzone do tej pory badania dotyczące wpływu BIZ na inwestycje krajowe dają mieszane wyniki. Jak zauważa A. Kamaly, jest to spowodowane w dużej mierze istnieniem szeregu czynników wpływających na sposób oddziaływania BIZ na inwestycje krajowe. Do czynników tych należą m.in.: rodzaj BIZ (*greenfield vs* fuzje i przejęcia), charakter sektorów, które przyjmują BIZ, interakcje pomiędzy KTN a krajowym rynkiem finansowym, aspekty związane z transferem technologii towarzyszącemu BIZ oraz efektami *spillover*¹⁶.

Inne z obaw dotyczą tego, że przedsiębiorstwa macierzyste mogą w niedostateczny sposób rozwijać zdolności technologiczne swoich filii zagranicznych, a nawet ograniczać dostęp tych ostatnich do technologii. A.B. Ayanwale uważa, że KTN mogą zapobiegać transferowi technologii, jeżeli nie będzie on spójny z celem przedsiębiorstwa w postaci maksymalizacji zysku lub koszt niewyposażenia filii w nowe rozwiązania technologiczne będzie niski¹⁷. Co więcej, KTN mogą również transferować do krajów inwestycji technologie przestarzałe, niekiedy prowadzące do degradacji środowiska naturalnego.

Innym problemem jest wpływ BIZ na bilans płatniczy. Oprócz pozytywnego oddziaływania BIZ na bilans, możliwe jest również oddziaływanie ujemne. Saldo bilansu płatniczego kraju goszczącego BIZ może ulec pogorszeniu na skutek transferu za granicę dochodów uzyskanych z inwestycji. Negatywny wpływ BIZ na bilans płatniczy wystąpi również, gdy filia zagranicznego przedsiębiorstwa będzie wykorzystywać do produkcji gotowych artykułów komponenty pochodzące z importu. Pogorszenie sytuacji w bilansie płatniczym może mieć miejsce również w następstwie obniżenia opłacalności i spadku rozmiarów eksportu, w sytuacji gdy znaczny napływ BIZ doprowadziłby do aprecjacji kursu lokalnej waluty¹⁸.

¹⁵ T. Harding, B. Smarzynska-Javorcik, *FDI and Export Upgrading*, Discussion Paper, No. 526, Department of Economics, University of Oxford, Oxford, January 2011.

¹⁶ A. Kamaly, *Does FDI Crowd in or out Domestic Investment? New Evidence from Emerging Economies*, "Modern Economy" 2014, No. 4, s. 392.

¹⁷ A.B. Ayanwale, *FDI and Economic Growth: Evidence from Nigeria*, AERC Research Paper 165. African Economic Research Consortium, Nairobi 2007, s. 5.

¹⁸ T. Michałowski, *op. cit.*, r. 7.

Wśród innych negatywnych skutków BIZ wymienia się m.in. drastyczną redukcję zatrudnienia w przejmowanych w ramach prywatyzacji przedsiębiorstwach, unikanie płacenia podatku dochodowego przez wykorzystywanie mechanizmu cen transferowych, wypieranie z rynku przez zagraniczne sieci handlowe małych sklepów, restrykcyjne i mało przejrzyste warunki współpracy z krajowymi przedsiębiorstwami.

Reasumując, oddziaływanie BIZ na gospodarkę okazuje się dość złożone. BIZ mogą odgrywać znaczącą rolę w rozwoju gospodarczym, jednak napływ inwestycji sam w sobie nie stanowi gwarancji rozwoju. Jak zauważa S. Adams, wpływ BIZ na wzrost i rozwój gospodarczy zależy od specyficznych uwarunkowań kraju w ogóle, a także od realizacji działań ukierunkowanych na czerpanie korzyści z BIZ. Chodzi tutaj o przyciąganie BIZ do bardziej zdyspersyfikowanych obszarów działalności, odznaczających się większą wartością dodaną, przyciąganie takich rodzajów BIZ, które generują znaczące efekty *spillover* w całej gospodarce, zwiększanie poziomu zdolności absorpcyjnej rozumianej jako zdolność do nabywania, przyswajania i wykorzystania wiedzy rozwiniętej gdzie indziej, tworzenie warunków dla rozwoju powiązań pomiędzy inwestorami zagranicznymi a krajowymi¹⁹.

4. Rozmiary i struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech

Istotnym elementem transformacji systemowej w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech była liberalizacja handlu zagranicznego i związane z nią otwarcie się gospodarek na bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Pozyskanie kapitałów zagranicznych, a szczególnie w ich najbardziej pożądanej formie, jaką są BIZ, stało się konieczne ze względu na niski poziom akumulacji wewnętrznej w tych krajach i konieczność przeprowadzenia kosztownej restrukturyzacji wielu przedsiębiorstw oraz zbudowania nowoczesnej infrastruktury. Bez napływu do krajów EŚW kapitału w postaci BIZ nie byłaby możliwa szybka prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Inwestorzy zagraniczni uczestniczący w procesach prywatyzacyjnych i tworzący nowe przedsiębiorstwa transferowali oprócz kapitału do omawianych tutaj gospodarek także nowoczesną technologię i sprawdzone standardy zarządzania przedsiębiorstwami w gospodarce rynkowej. Natomiast napływ kapitału zagranicznego w formie inwestycji portfelowych stymulował rozwój rynku finansowego.

Spośród badanych krajów do końca 2012 r. najwięcej BIZ napłynęło do Polski (230,6 mld USD) i do Czech (136,4 mld USD). Na Węgry napłynęły BIZ o wartości 103,6 mld USD, a do Słowacji 55,8 mld USD (zob. tab. 1). Natomiast w przeliczeniu na mieszkańca najwięcej BIZ pozyskały Czechy (12,6 tys. USD) i Węgry (10,5 tys. USD), natomiast w Polsce BIZ *per capita* wynosiły 6,0 tys. USD, a na Słowacji 10,3 tys. USD.

Z kolei jeżeli chodzi o wielkość zasobów przyjętych BIZ w relacji do PKB, na koniec 2012 r. powyższy wskaźnik największą wartość osiągnął w przypadku Węgier (83,1%), na

¹⁹ S. Adams, *Can foreign direct investment (FDI) help to promote growth in Africa?*, "African Journal of Business Management" 2009, Vol. 3 (5).

kolejnych miejscach znalazły się: Czechy (69,4%) Słowacja (61,2%) wynosiła ona: Polska – 47,1%²⁰.

W okresie od 2004 r. (rok przystąpienia badanych krajów do UE) do końca 2012 r. największy przyrost zasobów przyjętych BIZ odnotowała Polska (166%). Dla pozostałych krajów przyrosty wynosiły: Czechy – 138%, Słowacja – 98% i Węgry – 68%. Tempo wzrostu wartości BIZ w badanych krajach było nierównomierne – wysoki przyrost procentowy odnotowano w 2004, 2006 i 2007 r. Spadek zasobów przyjętych BIZ w Polsce nastąpił w 2008 i 2011 r., w Czechach w 2011 r., na Węgrzech w 2008, 2010 i 2011 r., w Słowacji w 2010 r. (zob. tabeli 1).

Tabela 1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (napływ i zasoby przyjętych BIZ) w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech, lata 2004-2012, w mld USD

	Polska		Czechy		Słowacja		Węgry	
	Napływ	Zasoby	Napływ	Zasoby	Napływ	Zasoby	Napływ	Zasoby
2004	12,9	86,8	5,0	57,3	4,0	28,2	4,3	61,6
2005	10,3	90,9	11,7	60,7	3,1	29,6	7,7	61,1
2006	19,6	125,8	5,5	79,8	5,8	38,6	6,8	80,2
2007	23,6	178,4	10,4	112,4	4,0	47,7	4,0	95,5
2008	14,8	164,3	6,5	113,2	4,9	50,4	6,3	88,0
2009	12,9	185,2	2,9	125,8	0,0	52,5	2,0	98,8
2010	13,9	215,6	6,1	128,5	1,8	50,3	2,2	90,6
2011	18,9	198,2	2,3	120,6	2,1	51,3	5,8	84,5
2012	3,4	230,6	10,6	136,4	2,8	55,8	13,5	103,6

Źródło: Baza statystyczna UNCTAD [online] <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp: 11 kwietnia 2014 r.].

Atrakcyjność inwestycyjna Polski, Czech, Węgier i Słowacji dla zagranicznych inwestorów zasadniczo jest podobna, np. Polska dysponuje większym rynkiem zbytu niż pozostałe kraje, ale jednocześnie ma gorszą infrastrukturę drogową i kolejową. Korzystnie na ocenę powyższych krajów jako miejsca lokalizacji BIZ wpłynęło ich przystąpienie do OECD, a następnie uzyskanie członkostwa w Unii Europejskiej. Natomiast negatywny wpływ na wielkość BIZ w krajach EŚW miał globalny kryzys finansowy i gospodarczy (lata 2008-2009), który spowodował recesję gospodarczą w 2009 r. na Węgrzech (spadek PKB o 6,8%), Słowacji (-4,9%) i w Czechach (-4,5%). Tempo wzrostu gospodarczego spadło również w Polsce, ale utrzymywało się na dodatnim poziomie. Duży spadek rozmiarów BIZ we wszystkich czterech krajach nastąpił w 2008 r., niekorzystne dla napływu BIZ do Czech, Węgier i Słowacji były też lata 2010-2011, a dla Polski rok 2012.

Napływający w formie BIZ kapitał pochodzi głównie z Niemiec, Holandii i innych krajów UE oraz ze Stanów Zjednoczonych, a w mniejszym stopniu z Japonii i Korei Płd.

²⁰ Obliczenia własne. Dane dotyczące PKB zostały zaczerpnięto z bazy Banku Światowego *World Development Indicators Database* [online] <http://databank.worldbank.org/> [dostęp: 30 kwietnia 2014 r.].

5. Czynniki wzrostu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki

W literaturze naukowej spotyka się bardzo zróżnicowane podejście do konkurencyjności międzynarodowej w sferze gospodarczej. P. Krugman odnosi pojęcie konkurencyjności wyłącznie do przedsiębiorstw i uważa, że mówienie o konkurencyjności gospodarek narodowych jest bezsensowne²¹. Tego poglądu nie podziela wielu autorów i organizacji międzynarodowych stojących na stanowisku, że konkurencyjność należy rozpatrywać na wielu poziomach: firm, gałęzi przemysłu, regionów, krajów i międzynarodowych ugrupowań integracyjnych.

Konkurencyjność to zdolność podmiotów gospodarczych do współzawodnictwa z innymi podmiotami, co jest podstawowym środkiem do tworzenia miejsc pracy oraz budowania bogactwa przedsiębiorców i dobrobytu dla całego społeczeństwa. Syntetyczną definicję konkurencyjności międzynarodowej spotyka się w dokumentach OECD: „Konkurencyjność to stopień, w jakim kraj w warunkach swobodnego handlu i wolnego rynku może wytwarzać dobra i usługi zdające egzamin na rynkach międzynarodowych, przy jednoczesnym zapewnieniu realnego wzrostu dochodów ludności w długim okresie”²². W krajach dysponujących konkurencyjną gospodarką inwestorzy uzyskują wysokie stopy zwrotu od zainwestowanego kapitału, a pracownicy poszukujący pracy nie mają problemów ze znalezieniem trwałego i dobrze płatnego zatrudnienia.

Poszczególne kraje dążą do uzyskania jak największej zdolności konkurencyjnej i korzystnej pozycji konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. Zdolność konkurencyjna obejmuje wszystko to, co decyduje o możliwościach konkurowania danego kraju na rynkach zagranicznych i tym samym o jego pozycji w handlu międzynarodowym. Zdolność konkurencyjna kraju zależy od wielu czynników makro- i mikroekonomicznych. Według M. Portera na przewagę konkurencyjną określonej gospodarki narodowej wpływają cztery grupy czynników²³:

- wyposażenie kraju w czynniki wytwórcze;
- warunki kształtowania się popytu w danym kraju;
- struktura branżowa przemysłu oraz gałęzi wspierających i pokrewnych;
- warunki tworzenia i funkcjonowanie przedsiębiorstw w danym kraju.

J. H. Dunning uzupełniając model Portera, zwrócił uwagę na szczególną rolę BIZ realizowanych przez KTN w procesie budowania pozycji konkurencyjnej kraju.

Badaniem międzynarodowej konkurencyjności gospodarek zajmuje się wiele instytucji międzynarodowych, które na podstawie przyjętych determinant konkurencyjności ustalają listy rankingowe krajów pod względem ich pozycji konkurencyjnej na świecie. Najbardziej znane są rankingi sporządzane przez Światowe Forum Ekonomiczne w Davos (World Economic Forum – WEF) oraz Międzynarodowy Instytut Zarządzania z Lozanny (International Institute for

²¹ P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, “Foreign Affairs” 1994, March/April, ss. 28-44.

²² *Industrial Structure Statistics*, OECD, Paris 1996, ss. 17-19.

²³ M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 207.

Management Development – IMD). WEF w oparciu o 113 szczegółowych wskaźników opartych na danych statystycznych i wynikach badań ankietowych wśród kadry menedżerskiej firm oblicza dla poszczególnych krajów wskaźnik konkurencyjności globalnej (*Global Competitiveness Index – GCI*). Czynniki te zostały pogrupowane w 12 filarach konkurencyjności: instytucje, infrastruktura, środowisko makroekonomiczne, zdrowie i edukacja, szkolnictwo wyższe i kształcenie, efektywność rynku towarowego, efektywność rynku pracy, rozwój rynków finansowych, technologiczna gotowość, rozmiar rynku, zaawansowanie biznesu, innowacje. Warto zaznaczyć, że czołowe pozycje na liście rankingowej WEF zajmują: Szwajcaria, Singapur, Finlandia²⁴.

Natomiast IMD do określenia pozycji konkurencyjnej gospodarek wykorzystuje aż 331 wskaźników/kryteriów, które zostały pogrupowane w cztery bloki: wyniki ekonomiczne, efektywność państwa, efektywność biznesu i infrastruktura. Wyniki badań są publikowane w corocznych raportach *The World Competitiveness Yearbook*. W rankingu IMD najwyższe pozycje zajmują: Hongkong, USA, Szwajcaria, Hongkong i Szwecja²⁵.

Aby więc dany kraj mógł konkurować z innymi państwami i utrzymywać czołową pozycję w rankingach konkurencyjności międzynarodowej, powinien kierować się następującymi zasadami²⁶:

- tworzyć stabilne i przewidywalne warunki prawne dla działalności gospodarczej,
- dysponować elastyczną i odporną na szoki zewnętrzne strukturą gospodarczą,
- promować gromadzenie oszczędności stanowiących podstawę finansowania krajowych inwestycji,
- rozwijać aktywność na rynkach zagranicznych i tworzyć korzystne warunki dla napływu BIZ,
- dążyć do usprawnienia i przejrzystości działań w administracji,
- utrzymywać właściwe relacje między poziomem wynagrodzeń a produktywnością i podatkami,
- dążyć do zmniejszenia różnic w zakresie wynagrodzeń i wzmocnienia klasy średniej,
- inwestować w edukację, kształcenie ustawiczne,
- inwestować w infrastrukturę,
- równoważyć lokalne i globalne aspekty procesów gospodarczych.

W tabeli 2 przedstawiono zmiany pozycji Polski, Czech, Słowacji i Węgier w dwóch wymienionych powyżej rankingach konkurencyjności GCI oraz IMD w latach 2004-2014.

²⁴ *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, World Economic Forum, Geneva 2013, s. 15.

²⁵ *IMD World Competitiveness Yearbook 2013*, IMD, Lausanne 2013.

²⁶ Są to tzw. złote zasady opracowane przez IMD.

Tabela 2. Miejsca Polski, Czech, Słowacji i Węgier w rankingach konkurencyjności GCI oraz IMD w latach 2004-2014

	Ranking GCI			
	2004	2007-2008	2010-2011	2013-2014
Polska	60	51	52	42
Czechy	40	33	36	46
Słowacja	43	41	60	78
Węgry	39	47	39	63
	Ranking IMD			
	2004	2007	2010	2013
Polska	57	52	32	33
Czechy	43	32	29	35
Słowacja	40	34	49	47
Węgry	42	35	42	50

Źródło: *The Global Competitiveness Report*, lata 2013-2014, 2010-2011, 2007-2008, 2004, World Economic Forum, Geneva; *IMD World Competitiveness Yearbook*, lata 2004, 2007, 2010, 2013, IMD, Lausanne.

Duży wpływ na poziom konkurencyjności międzynarodowej poszczególnych krajów mają dokonujące się we współczesnej gospodarce światowej procesy globalizacji, międzynarodowej integracji gospodarczej oraz liberalizacji międzynarodowej wymiany handlowej i przepływu kapitału. W budowaniu przewagi konkurencyjnej kraju tracą na znaczeniu takie atuty jak dysponowanie obfitymi i tanimi czynnikami produkcji (surowce, siła robocza), ponieważ można szybko zaopatrywać się w nie z dowolnego miejsca na świecie bądź przenosić produkcję do krajów dysponujących tanią siłą roboczą. Mniejsze znaczenie ma też wielkość rynku wewnętrznego, a liczą się przede wszystkim zdolność do penetracji rynku światowego oraz wysoka jakość kapitału intelektualnego i społecznego, dobra infrastruktura oraz sprawnie funkcjonujące instytucje.

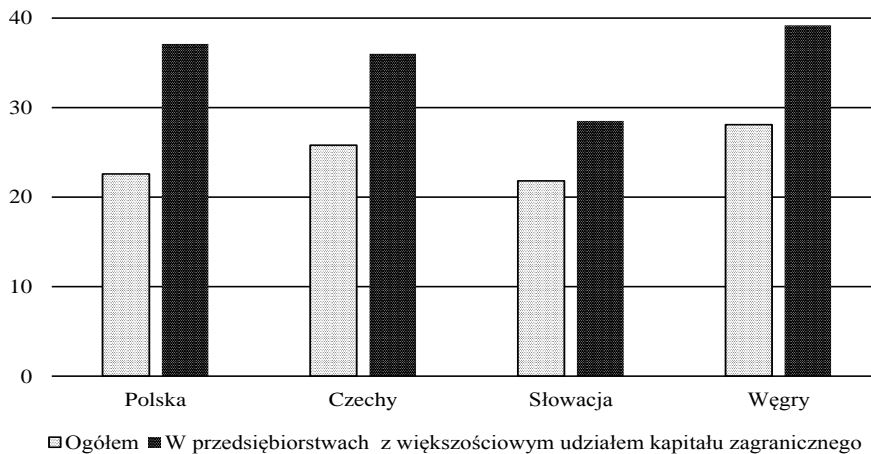
Zmiany w zakresie determinant konkurencyjności międzynarodowej gospodarki są tak duże, iż mówi się już o zmianie paradygmatów konkurencyjności międzynarodowej²⁷.

6. Odziaływanie BIZ na konkurencyjność gospodarek Polski, Czech, Słowacji i Węgier

Jak zauważył J.H. Dunning, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, a szczególnie realizowane przez korporacje międzynarodowe, prowadzą do poprawy konkurencyjności międzynarodowej krajów przyjmujących kapitał. Wejście silnych podmiotów do danego kraju oznacza bowiem zwiększenie się konkurencji na rynku wewnętrznym, co skutkuje wzrostem wydajności pracy i obniżeniem jednostkowych kosztów pracy i w konsekwencji wzrostem zdolności konkurencyjnej na arenie międzynarodowej.

²⁷ K. Falkowski, *Zmiana paradygmatów konkurencyjności międzynarodowej jako konsekwencja dynamiki stosunków międzynarodowych*, w: *Dynamika współczesnych stosunków międzynarodowych*, red. W. Kostecki, WSiC, Warszawa 2013, ss. 226-234.

Rysunek 1. Wydajność pracy (wartość dodana brutto na jedną osobę zatrudnioną) w przemyśle przetwórczym w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech, 2011 r., w tys. EUR



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy statystycznej Eurostatu <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [dostęp 29 kwietnia 2014 r.].

Jak widać na rysunku 1, odwołującym się do przykładu przemysłu przetwórczego, przedsiębiorstwa z większością udziałem kapitału zagranicznego w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech osiągają wyższą wydajność pracy od średniej dla analizowanego sektora. Powyższe dane potwierdzają, że BIZ oddziałują pozytywnie na wydajność pracy w rozpatrywanych krajach. Oddziaływanie to związane jest z samą obecnością w gospodarce firm o wyższej od przeciętnej wydajności pracy oraz związaną z tym presją na pozostałe przedsiębiorstwa na zwiększanie własnej produktywności.

BIZ pozwalają zmniejszyć występującą w badanych krajach lukę kapitałową i technologiczną. Luka kapitałowa wynika z niskiego poziomu akumulacji wewnętrznej i olbrzymiego zapotrzebowania na kapitał związanego z restrukturyzacją aparatu wytwórczego i rozwojem infrastruktury. BIZ, których nie trzeba zwracać i które nie obciążają budżetu państwa kosztami odsetek od kredytów zagranicznych, są najbardziej korzystną i bezpieczną formą zmniejszania luki kapitałowej. Warto odnotować, że według danych UNCTAD w latach 2004-2012 strumień napływu BIZ jako procent krajowych nakładów brutto na środki trwałe wynosił przeciętnie: w Polsce – 18,3%, w Czechach – 15,9%, w Słowacji 19,8%, na Węgrzech – 23,5%. Wartości te są wyższe od średniej dla wszystkich krajów UE (14,5%)²⁸.

Dzięki BIZ powstają nowe miejsca pracy w nowoutworzonych przedsiębiorstwach i utrzymana zostaje przynajmniej część miejsc pracy w prywatyzowanych firmach, którym bez wsparcia kapitałowego groziłaby upadłość. Zwiększa się więc wykorzystanie czynników produkcji, co jest jednym z wyznaczników poprawy konkurencyjności gospodarki. Dane z tabeli 3 potwierdzają, że przedsiębiorstwa z większością udziałem kapitału zagranicznego

²⁸ *World Investment Report 2013*, United Nations, New York and Geneva 2013.

odgrywają ważną rolę, jeżeli chodzi o udział w całkowitym zatrudnieniu w badanych krajach EŚW. W 2011 r. na analizowane firmy przypadało 23% wszystkich zatrudnionych w przemyśle przetwórczym w Polsce. W przypadku Czech, Słowacji i Węgier analogiczny odsetek kształtował się na dużo wyższym poziomie blisko 40%.

Tabela 3. Zatrudnienie w firmach z większościowym kapitałem zagranicznym w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech, przemysł przetwórczy, 2011 rok

	Polska	Czechy	Słowacja	Węgry
Zatrudnienie w firmach z większościowym kapitałem zagranicznym	679100	511843	218618	318303
Zatrudnienie ogółem	2919500	1287700	560700	807600
Udział firm z większościowym kapitałem zagranicznym w zatrudnieniu ogółem (%)	23,3	39,7	39,0	39,4

Źródło: Jak do rysunku 1.

Jak już wspomniano, BIZ są najefektywniejszym sposobem pozyskiwania nowoczesnych technologii i know-how w sferze produkcji i zarządzania oraz dostępu do zagranicznych rynków zbytu. Tą drogą badane tutaj kraje zmniejszają lukę technologiczną dzielącą ją od państw rozwiniętych. Korzystają na tym nie tylko przedsiębiorstwa należące do inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym i ich kooperanci, ale także inne krajowe firmy, które uczą się przez obserwację i w prosty sposób jej naśladowują. Czynniki te wraz z zaostrzeniem się walki konkurencyjnej na rynku wewnętrznym w wyniku dokonywania BIZ prowadzą do wzrostu konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw i tym samym konkurencyjności całej gospodarki.

Aby zobrazować, w jakim stopniu w badanych krajach filie zagranicznych przedsiębiorstw przyczyniają się do transferu technologii i pomagają lokalnym dostawcom w poprawie wyników w zakresie zaawansowania technologicznego, można posłużyć się danymi przedstawiającymi korzystanie przez firmy lokalne z technologii uzyskanej w formie licencji od przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. W 2008 r. odsetek firm lokalnych działających w przemyśle przetwórczym, które wykorzystywały technologię uzyskaną w ramach licencji od przedsiębiorstw należących do inwestorów zagranicznych wynosił: 6% w Polsce, 11% w Czechach, 13% na Węgrzech i aż 30% w Słowacji²⁹. Jak zauważają autorzy Europejskiego Raportu Konkurencyjności z 2012 r., firmy które wykorzystują uzyskaną na podstawie licencji technologię z większym prawdopodobieństwem będą wprowadzać nowe produkty, innowacje produktowe i angażować się w działalność w zakresie badań i rozwoju³⁰.

Jednym z czynników określających siłę oddziaływania BIZ na gospodarkę jest stopień przygotowania kraju do wykorzystania transferowanej wraz z kapitałem technologii. Wskaźnikiem pozwalającym ocenić, w jakim stopniu dany kraj jest przygotowany do wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych i w jakim stopniu inwestycje w

²⁹ *European Competitiveness Report 2012: Reaping the benefits of globalization*, European Commission, Luxembourg 2012, s. 142.

³⁰ Tamże.

owe technologie wpływają na całą gospodarkę jest opracowany przez WEO tzw. indeks gotowości sieciowej (*Networked Readiness Index – NRI*). W 2014 r. w rankingu krajów według poziomu wskaźnika NRI na 148 sklasyfikowanych państwach Czechy zajmowały 42 miejsce, Węgry – 47, Polska – 54, Słowacja – 59. Na trzech pierwszych miejscach znajdowały się odpowiednio: Finlandia, Singapur i Szwecja.

Dane OECD pokazują, że w badanych krajach EŚW kontrolowane przez inwestorów zagranicznych firmy mają znaczące udziały w całkowitych wydatkach sektora przedsiębiorstw na badania i rozwój. W 2007 r. udziały te wynosiły: Polska – 30,7%, Czechy – 54,7%, Słowacja – 37,5%, Węgry (2008 r.) – 59,3%³¹. Obecność filii zagranicznych przedsiębiorstw nie pozostaje zatem bez wpływu na poziom innowacyjności gospodarek analizowanych krajów.

Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w formie BIZ wykazują większą skłonność do eksportu niż krajowe. W związku ze sprowadzaniem maszyn, urządzeń i technologii w fazie tworzenia lub modernizacji przedsiębiorstwa kontrolowanego przez inwestorów zagranicznych, a później w związku z importem dóbr zaopatrzeniowych, BIZ prowadzą także do wzrostu importu³². Wzrost eksportu stymulowanego przez BIZ i zmiana tą drogą jego struktury w kierunku zwiększenia udziału dóbr o wysokim stopniu przetworzenia i nasyconych kapitałem intelektualnym korzystnie wpływają na pozycję konkurencyjną kraju na rynkach zagranicznych.

Zakończenie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są ważnym czynnikiem wspierającym modernizację i wzrost konkurencyjności gospodarek Polski, Czech, Słowacji i Węgier. Siła oddziaływania tego czynnika wydaje się jednak różna w poszczególnych krajach. Polska na tle pozostałych badanych państw odnotowuje niższy poziom BIZ na jednego mieszkańca oraz w relacji do PKB. Filie zagranicznych przedsiębiorstw działające w Polsce odnotowują też dużo niższy w porównaniu z Czechami, Słowacją i Węgrami udział w ogólnym zatrudnieniu czy w całkowitych wydatkach sektora przedsiębiorstw na badania i rozwój.

To jednak Polska, która jeszcze w 2004 r. zajmowała najniższe miejsca wśród badanych krajów w dwóch najważniejszych rankingach konkurencyjności międzynarodowej gospodarek, w ostatnich latach wysunęła się na pierwsze miejsce w analizowanej grupie państw (tab. 2). Dobre wyniki Polski w tym zakresie mogą sprzyjać napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tego kraju w przyszłości.

³¹ *Business R&D - OECD iLibrary* [online] <http://www.oecd-ilibrary.org> [dostęp: 30 kwietnia 2014 r.].

³² Warto dodać, że w przypadku Polski udział spółek z kapitałem zagranicznym w obrotach handlu zagranicznego tego kraju wynosił w 2011 r. 60,6% po stronie eksportu i 59,4% po stronie importu. *Polska 2013 – Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2013, s. 235.

Bibliografia

Adams S., *Can foreign direct investment (FDI) help to promote growth in Africa?*, "African Journal of Business Management" 2009, Vol. 3 (5).

Ayanwale A.B., *FDI and Economic Growth: Evidence from Nigeria*, AERC Research Paper 165. African Economic Research Consortium, Nairobi 2007.

Dunning J.H., *The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future*, "International Journal of the Economics of Business" 2001, Vol. 8, No. 2.

European Competitiveness Report 2012: Reaping the benefits of globalization, European Commission, Luxembourg 2012.

Falkowski K., *Zmiana paradygmatów konkurencyjności międzynarodowej jako konsekwencja dynamiki stosunków międzynarodowych*, w: *Dynamika współczesnych stosunków międzynarodowych*, red. W. Kostecki, WSCiL, Warszawa 2013.

Harding T., Smarzynska-Javorcik B., *FDI and Export Upgrading*, Discussion Paper, No. 526, Department of Economics, University of Oxford, Oxford, January 2011.

IMD World Competitiveness Yearbook 2013, IMD, Lausanne 2013.

Industrial Structure Statistics, OECD, Paris 1996.

Kamaly A., *Does FDI Crowd in or out Domestic Investment? New Evidence from Emerging Economies*, "Modern Economy" 2014, No. 4.

Karaszewski W., *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999*, Wydawnictwo UMG w Toruniu, Toruń 2001.

Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, "Foreign Affairs" 1994, March/April.

Michałowski T., *Międzynarodowe przepływy kapitałowe we współczesnej gospodarce światowej*, (w:) *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. E. Oziewicz, T. Michałowski, PWE, Warszawa 2013.

OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, fourth edition, OECD, Paris 2008.

Polska 2013 – Raport o stanie gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2013.

Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.

Rahmaddi R., Ichihashi M., *The Impact of Foreign Direct Investment on Host Country's Exports: Sector-Based Evidence from Indonesian Manufacturing*, Graduate School for International Development and Cooperation, Hiroshima University, May 2012.

Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.

Świerkocki J., *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE, Warszawa 2004.

The Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum, Geneva 2013.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, United Nations, New York and Geneva 1999.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, United Nations, New York and Geneva 2002.

World Investment Report 2013, United Nations, New York and Geneva 2013.

Zhang K.H., *How Does FDI Affect a Host Country's Export Performance? The Case of China*, Paper presented at the International Conference of WTO, China, and the Asian Economies, June 25–26, 2005.

KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA W KONTEKŚCIE EURO (wybrane aspekty)

Streszczenie

Unia Europejska podzielona jest na dwa obszary: strefę euro oraz strefę walut narodowych. Wprowadzenie euro uzasadniano m.in. korzyściami ekonomicznymi wynikającymi z posługiwania się wspólną walutą. Jednym ze skutków jej wprowadzenia miał być wzrost konkurencyjności gospodarek strefy euro.

Analiza porównawcza nie potwierdza tezy o wzroście konkurencyjności międzynarodowej gospodarek strefy euro w stosunku do gospodarek strefy walut narodowych.

W obu grupach można natomiast dostrzec istotne zróżnicowanie wewnętrzne jeśli chodzi o pozycję międzynarodową poszczególnych gospodarek.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF EURO (selected aspects)

Summary

The European Union is divided into two areas: the eurozone and the zone of national currencies. The introduction of euro was justified by, *inter alia*, expected economic benefits stemming from the use of common currency. The introduction of euro was supposed to increase the competitiveness of eurozone economies.

Comparative analysis does not support the assumption that the eurozone economies are more competitive on the international level than those with national currencies.

In both groups, however, we may observe significant internal disparities as far as the international position of their economies is concerned.

Słowa kluczowe (Keywords): international competitiveness, euro area, national currency area

Wstęp

Wspólna waluta została wprowadzona dwanaście lat temu. Właśnie w roku 2002 ostatecznie zlikwidowano waluty narodowe w krajach Dwunastki i zapoczątkowano proces, w wyniku którego strefa euro liczy obecnie osiemnaście krajów.

Wprowadzenie euro było oficjalnie prezentowane jako otwarcie nowych możliwości dla gospodarek krajów przyjmujących wspólną walutę. Jednym ze skutków miało być zaś zwiększenie konkurencyjności międzynarodowej. Sądzić należy, że w oparciu o analizę

¹ Dr Mirosław Jodko – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

dotychczasowych doświadczeń gospodarek strefy euro można zweryfikować zasadność tych oczekiwań.

Ocena wpływu euro na konkurencyjność międzynarodową zostanie przeprowadzona zarówno w oparciu o analizę wewnętrzną samej strefy euro jak również analizę porównawczą. W tym przypadku przedmiotem zestawienia porównawczego będzie z jednej strony strefa euro, z drugiej zaś strefa walut narodowych.

1. Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej

W literaturze przedmiotu spotkać można szerokie spektrum definicji konkurencyjności międzynarodowej. Generalnie rzecz ujmując wyróżnikiem jest wielkość obszaru określającego konkurencyjność. Przykładem węższego, słownikowego, ujęcia jest stanowisko twierdzące, że „Konkurencyjność międzynarodowa – jest to zdolność danego kraju do wytwarzania i sprzedaży na rynkach zagranicznych dóbr, które mogą być lepsze, bądź tańsze od tych oferowanych przez inne kraje.”² Bardziej rozbudowana definicja określa konkurencyjność międzynarodową jako „...zdolność firm, przemysłów, regionów, krajów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencyjności oraz do trwałego zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i wysokiego poziomu zatrudnienia. /.../ Ogólnie można stwierdzić, że konkurencyjność międzynarodowa to zdolność oraz motywacja danej gospodarki do długookresowego rozwoju gospodarczego w warunkach gospodarki otwartej.”³ W tym przypadku wymienione są różne poziomy konkurencyjności: mikro- (firmy), mezo- (branże) oraz makroekonomiczny (kraje, ugrupowania ponadnarodowe).

Inne podejście polega na rozróżnieniu rzeczowym i czynnikowym. Zgodnie z tym ujęciem: „Międzynarodową konkurencyjność gospodarki narodowej najczęściej rozpatruje się w literaturze przedmiotu w dwóch aspektach:

- w węższym ujęciu rzeczowym, jako zdolność do produkowania i sprzedawania towarów oraz usług, których ceny, charakterystyka jakościowa i inne atrybuty są bardziej atrakcyjne w porównaniu do odpowiednich towarów oferowanych przez zagranicznych konkurentów,
- w szerszym ujęciu czynnikowym, jako zdolność gospodarki narodowej do trwałego uzyskiwania korzyści ze stosunków gospodarczych z zagranicą, polegających na wymianie towarów, usług i czynników produkcji z otoczeniem zewnętrznym”⁴

Autorzy jednego z opracowań prezentują następujące ujęcie: „Definiujemy konkurencyjność jako zestaw instytucji, polityk oraz czynników, które determinują poziom produktywności danego kraju. Poziom produktywności określa, z kolei, poziom dobrobytu, jaki może osiągnąć gospodarka. Poziom produktywności determinuje także stopy zwrotu z inwestycji w danej gospodarce, które z kolei są podstawowymi czynnikami określającymi

² wikipedia.org/wiki/konkurencyjność_międzynarodowa.

³ mfiles.pl/pl/index.php/konkurencyjność.

⁴ B. Jeliński, *Polska polityka handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, s.72.

tempo jej wzrostu. Innymi słowy, im gospodarka bardziej konkurencyjna tym większe prawdopodobieństwo jej szybszego rozwoju.”⁵

Uwzględniając przytoczone wyżej definicje uznać należy, że pełniejszy obraz konkurencyjności międzynarodowej prezentuje szersze podejście do tego zagadnienia. Tak więc w dalszej części niniejszego opracowania uwzględnione zostaną nie tylko kwestie związane z handlem zagranicznym, ale również inne czynniki wpływające na konkurencyjność międzynarodową gospodarki.

2. Założenia metodologiczne

Analiza i ocena konkurencyjności międzynarodowej wymaga uwzględnienia wielu czynników i uwarunkowań. Ramy niniejszego opracowania niestety nie pozwalają na dogłębną i szczegółową analizę gospodarek wszystkich państw UE. Z tego też powodu analiza zostanie skoncentrowana na ogólnych, wspólnych wszystkim krajom, aspektach konkurencyjności. Inaczej mówiąc, będzie to próba identyfikacji największego wspólnego mianownika.

Z tego też względu przedmiotem analizy będą następujące wskaźniki:

- udział eksportu dóbr i usług w PKB,
- relacja eksport/import,
- stopa wzrostu PKB,
- deficyt budżetowy,
- dług publiczny.

Dwa pierwsze wskaźniki prezentują ogólny obraz handlu zagranicznego, który jest zasadniczym obszarem konkurencyjności międzynarodowej. Kolejny wskaźnik (stopa wzrostu PKB) charakteryzuje stan gospodarki wpływający w dłuższej perspektywie na konkurencyjność. Wskaźniki dotyczące finansów publicznych (deficyt budżetowy oraz dług publiczny) prezentują uwarunkowania finansowe wpływające (negatywnie lub pozytywnie) na pozycję międzynarodową gospodarki.

Przeprowadzona analiza powinna ukazać związek między wspólną walutą a konkurencyjnością międzynarodową, czyli odpowiedzieć na pytanie: czy wspólna waluta sprzyja wzrostowi konkurencyjności?

Przedmiotem analizy porównawczej będzie kilka grup krajów UE:

- kraje Dwunastki,
- kraje starej Unii posiadające waluty narodowe (Dania, Szwecja, W. Brytania),
- kraje nowej Unii.

Takie zestawienie pozwoli wykazać wpływ wspólnej waluty na konkurencyjność. Porównanie krajów o podobnym poziomie rozwoju (Dwunastka i Trójka) oraz krajów o różnym poziomie rozwoju (strefa euro i kraje nowej Unii) powinno udokumentować ewentualny związek euro z konkurencyjnością.

⁵ K. Schwab, X. Sala-i-Martin, *The Global Competitiveness Report 2013-2014: Full Data Edition*, World Economic Forum, Geneva 2013, s.4.

Ramy czasowe analizy obejmują lata 2002-2013 czyli okres od pełnego wprowadzenia wspólnej waluty w części krajów UE. Dodatkowy podział na podokresy 2002-2008 i 2009-2013 pozwoli zilustrować reakcję gospodarek poszczególnych krajów na wpływ kryzysu 2008 roku.

3. Handel zagraniczny – zewnętrzny obraz konkurencyjności

Najbardziej widocznym obrazem konkurencyjności międzynarodowej jest handel zagraniczny. Pierwsze teorie ekonomiczne (merkantylizm) podkreślały znaczenie wynikające z przewagi konkurencyjnej dla gospodarki narodowej. Miało to świadczyć zarówno o pozycji danej gospodarki jak też być istotnym czynnikiem sprzyjającym jej rozwojowi. Wymianę międzynarodową traktowano wtedy nie tyle w kategoriach współpracy i wzajemnych korzyści, ale jako ostrą rywalizację. Takie podejście prowadziło do wniosku, że korzyść jednej ze stron oznacza tym samym stratę drugiej.

Obecnie ekonomia odeszła od traktowania wymiany międzynarodowej jako gry o sumie zerowej traktując handel zagraniczny jako wyraz współpracy przynoszącej wzajemne korzyści. Nie znaczy to jednak, że wszyscy uczestnicy osiągają takie same rezultaty. Zależy to od rodzaju oferty z uwzględnieniem jakości, ceny oraz specyfiki produktu i usługi.

Niestety uwzględnienie wszystkich wymienionych czynników wymagałoby przeprowadzenia bardzo szczegółowej analizy poszczególnych przypadków. Z uwagi na charakter niniejszego opracowania analiza zostanie więc ograniczona do prezentacji i skomentowania najbardziej syntetycznych wskaźników. Pierwszym z nich będzie wielkość eksportu, drugim zaś relacja eksportu do importu. Dane prezentujące wielkość eksportu mierzoną w relacji do PKB prezentuje poniższe zestawienie. Z analizy wynika, że w okresie 2002-2008:

- udział eksportu w krajach UE jako całości wzrósł z 35.2% do 41.2% (6 p.p.); w krajach strefy euro z 36.3% do 42.0% (5.7 p.p.),
- kraje strefy euro wykazują znaczne zróżnicowanie jeśli chodzi o zmianę udziału eksportu w PKB; największa gospodarka UE (RFN) zwiększyła swój udział z 35.7% do 48.2% (12.5 p.p.) czyli o ponad jedną trzecią; Francja wykazała spadek z 27.5% do 26.9%, podobnie jak Hiszpania (z 27.3% do 26.5%); Włochy natomiast odnotowały wzrost o 3 p.p. (z 25.5% do 28.5%),
- pozostałe kraje Dwunastki (poza Irlandią, która wykazała spadek) prezentują wzrost w przedziale od 3 p.p. (Grecja) do 12.1 p.p. (Holandia); wyjątkiem jest Luksemburg gdzie udział wzrósł o 41.1 p.p.,
- trzy kraje starej Unii pozostające poza strefą euro wykazały wzrost udziału eksportu w wysokości: 7.3 p.p. (Dania), 9.1 p.p. (Szwecja), 3.5 p.p. (W. Brytania); w roku 2008 udział eksportu w Danii (54.7%) oraz Szwecji (53.5%) wyraźnie przekraczał udział w strefie euro (42.0%); w przypadku Wielkiej Brytanii był stosunkowo niski (29.4%) – należy jednak uwzględnić szczególny charakter powiązań ekonomicznych tego kraju z dawnymi dominiami.

Tabela 1. Eksport dóbr i usług w latach 2002-2013 (w % PKB)

Kraj/rok	2002	2008	2002-2008 (średnia roczna)	2009	2013	2009-2013 (średnia roczna)
UE (28 krajów)	35.2	41.2	37.6	36.9	44.9	42.3
Strefa euro* (18 krajów)	36.3	42.0	38.6	36.9	45.9	42.9
RFN	35.7	48.2	41.7	42.5	50.7	48.6
Francja	27.5	26.9	26.7	23.4	27.2	26.1
Włochy	25.5	28.5	26.6	23.7	30.4	27.9
Hiszpania	27.3	26.5	26.4	23.9	34.1	29.8
Portugalia	27.6	32.4	29.5	28.0	40.7	34.9
Grecja	21.1	24.1	22.5	19.3	29.1	24.6
Irlandia	93.8	83.3	83.6	90.2	:	100.1
Belgia	76.7	84.4	79.0	73.7	85.9	82.1
Holandia	64.2	76.3	69.5	68.6	88.3	81.5
Finlandia	40.5	46.8	42.7	37.3	40.1	39.9
Luksemburg	140.7	181.8	159.1	162.0	175.7	172.8
Austria	48.7	59.3	53.8	50.1	57.4	55.3
Słowacja	71.1	83.5	78.9	70.6	97.6	86.9
Słowenia	55.1	67.9	61.8	59.4	78.1	70.7
Estonia	70.9	71.0	71.7	63.9	88.0	82.4
Cypr	51.2	45.8	48.2	40.8	45.0	43.0
Malta	81.4	91.8	83.2	81.8	92.6	92.7
Łotwa	41.3	43.1	43.8	43.9	59.7	55.5
Dania	47.3	54.7	49.4	47.6	54.9	52.3
Szwecja	44.4	53.5	48.4	48.0	45.8	48.3
W. Brytania	25.9	29.4	26.8	28.4	31.4	30.8
Czechy	57.6	64.4	63.4	59.0	78.6	71.0
Węgry	63.3	81.7	70.7	77.6	96.2	89.0
Polska	28.6	39.9	36.8	39.4	47.8	44.2
Litwa	52.4	59.6	55.0	54.2	86.9	74.0
Bułgaria	47.4	58.2	52.5	47.5	70.2	61.7
Rumunia	35.4	30.4	33.0	30.6	42.2	37.8
Chorwacja	40.9	42.1	42.3	36.6	43.3	41.1

*obszar zacięniowany przedstawia kraje należące do strefy euro w roku 2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, 22.08.2014.

W przypadku krajów nowej Unii sytuacja była zróżnicowana. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że dziesięć krajów przystąpiło do UE w roku 2004, dwa kraje (Bułgaria, Rumunia) w 2007, zaś Chorwacja w roku 2013. W roku 2008 w strefie euro znajdowały się trzy kraje (Słowenia – od 2007 oraz Cypr i Malta – od 2008) z tej grupy; kolejne kraje przystąpiły do strefy euro później: Słowacja (2009), Estonia (2011), Łotwa (2014). Zasadnie można więc wszystkie kraje nowej Unii w analizie okresu 2002-2008 umieścić w tej samej kategorii.

Dane z tabeli 1 informują, że:

- większość krajów nowej UE wykazywała w roku 2008 większy udział eksportu niż przeciętna (42%) dla całej strefy euro; jedynie dwa kraje: Polska (39.9%) i Rumunia (30.4%) miały udział niższy od przeciętnej,

- większość krajów tej grupy wykazało w okresie 2002-2008 wzrost w przedziale od kilku do kilkunastu p.p. – jedynie Cypr i Rumunia odnotowały spadek.

W oparciu o powyższą analizę można sformułować następujące wnioski:

1. Przytoczone dane nie wykazują przewagi (mierzonej udziałem eksportu w PKB) strefy euro nad obszarem walut narodowych. Co więcej, wskaźniki udziału eksportu są generalnie wyższe poza eurostrefą.
2. W obu strefach dynamika zmian w latach 2002-2008 wykazuje znaczne zróżnicowanie między poszczególnymi gospodarkami. Najwyższą dynamikę w strefie euro wykazała gospodarka RFN, w której udział eksportu wzrósł z 35.7% (2002) do 48.2% (2008) a więc o 35% (dynamika całej strefy euro wyniosła ok. 16%). W strefie walut narodowych najwyższą dynamikę wykazała Polska zwiększając udział eksportu z 28.6% (2002) do 39.9% (2008) czyli o 39.5%.

Kryzys zapoczątkowany w roku 2008 spowodował zmniejszenie udziału eksportu w strefie euro o 5.1 p.p. (z 42.0% w roku 2008 do 36.9% w roku 2009). Podobna sytuacja miała miejsce w strefie walut narodowych gdzie spadek był jednak mniejszy niż w eurostrefie. W strefie euro wszystkie gospodarki (poza Irlandią) wykazały w roku 2009 spadek udziału eksportu. Podobna sytuacja miała miejsce poza strefą euro gdzie jedynie trzy gospodarki (Łotwa, Polska, Rumunia) utrzymały w roku 2009 podobny jak w 2008 udział eksportu. W roku 2013 zarówno strefa euro jak i cała UE wykazały wzrost udziału eksportu w odniesieniu do roku 2008. W strefie euro jedynie trzy gospodarki wykazały spadek udziału (Finlandia, Luksemburg, Austria) zaś poza strefą wyjątkiem była Szwecja. Podkreślić jednak należy, że zmiana wskaźnika udziału eksportu nie musi dokładnie korespondować ze zmianą wolumenu eksportu – w tym przypadku należy bowiem uwzględnić zmianę wielkości PKB. Jest to istotne zwłaszcza wtedy, gdy mają miejsce znaczące zmiany dynamiki PKB. Przykładowo: spadek PKB będzie oznaczał, że nawet przy tym samym wskaźniku udziału eksportu jego wolumen będzie niższy.

Z przeprowadzonej wyżej analizy kształtowania się wskaźnika udziału eksportu wynika, że w okresie 2009-2013 nie było istotnej różnicy między strefą euro a strefą walut narodowych.

Kolejnym (obok udziału eksportu w PKB) wskaźnikiem charakteryzującym handel zagraniczny jest zestawienie eksportu i importu. Tabela 2 prezentuje dane z okresu 2002-2013. Przedstawione dane w tabeli 2 dostarczają informacji o wyniku salda bilansu handlowego. Może to stanowić przesłankę do wnioskowania na temat konkurencyjności gospodarki. Nadmienić w tym miejscu jednak należy, że wynik salda nie musi automatycznie przesądzać o konkurencyjności chociaż jest jednym z istotnych czynników, które powinny być uwzględnione w analizie. Dane informują, że w latach 2002-2008 osiem krajów należących ówczesnie do strefy euro wykazało deficyt. W tej grupie trwały i znaczący deficyt w latach 2002-2008 odnotowały: Hiszpania, Portugalia i Grecja. Natomiast w krajach Trójki (Dania, Szwecja, W. Brytania) deficyt trwały (średnia 0.91) wykazała ta ostatnia.

W przypadku krajów nowej Unii większość wykazała w omawianym okresie deficyt (nieznaczny w przypadku Węgier); wyjątek stanowiły Czechy osiągające niewielką nadwyżkę.

W okresie 2009-2013 zauważyć można tendencję do likwidowania, bądź zmniejszania, deficytu. W krajach strefy euro w roku 2013 jedynie dwa kraje (Francja, Grecja) wykazały

deficyt. Na podkreślenie zasługuje pozycja Niemiec, które zarówno w latach 2002-2008 jak 2009-2013 permanentnie osiągały nadwyżkę. Jeśli chodzi o wskaźnik eksport/import to w całym okresie 2002-2013 lepszy od Niemiec wynik osiągnął w strefie euro tylko Luksemburg, zaś poza strefą Szwecja.

Tabela 2. Relacja eksport/import w latach 2002-2013*

Kraj/rok	2002	2008	2002-2008 (średnia roczna)	2009	2013	2009-2013 (średnia roczna)
RFN	1.14	1.15	1.14	1.13	1.14	1.13
Francja	1.06	0.93	0.99	0.93	0.93	0.92
Włochy	1.04	0.97	1.00	0.98	1.09	1.00
Hiszpania	0.93	0.82	0.85	0.93	1.08	0.99
Portugalia	0.77	0.76	0.78	0.79	1.03	0.90
Grecja	0.61	0.62	0.65	0.63	0.92	0.77
Irlandia	1.22	1.12	1.18	1.22	:	1.25
Belgia	1.08	1.01	1.06	1.04	1.02	1.02
Holandia	1.11	1.12	1.12	1.11	1.13	1.11
Finlandia	1.30	1.09	1.17	1.05	1.00	1.01
Luksemburg	1.16	1.20	1.20	1.24	1.23	1.22
Austria	1.11	1.11	1.10	1.10	1.09	1.08
Słowacja	0.91	0.97	0.96	0.99	1.07	1.03
Słowenia	1.02	0.96	0.99	1.04	1.09	1.05
Estonia	0.91	0.95	0.91	1.09	1.01	1.05
Cypr	0.97	0.80	0.92	0.88	1.03	0.92
Malta	1.05	0.98	0.99	0.97	1.06	1.02
Łotwa	0.81	0.76	0.74	0.97	0.97	0.96
Dania	1.14	1.06	1.10	1.09	1.11	1.11
Szwecja	1.18	1.14	1.18	1.16	1.14	1.14
W. Brytania	0.91	0.93	0.91	0.95	0.95	0.94
Czechy	0.98	1.04	1.02	1.07	1.09	1.07
Węgry	0.97	1.01	0.98	1.07	1.09	1.08
Polska	0.89	0.91	0.93	1.00	1.05	1.00
Litwa	0.90	0.83	0.86	0.97	1.01	0.99
Bułgaria	0.85	0.74	0.78	0.84	0.99	0.95
Rumunia	0.86	0.70	0.76	0.84	0.99	0.89
Chorwacja	0.83	0.84	0.85	0.91	1.02	0.98

*obszar zacieniowany przedstawia kraje należące do strefy euro w roku 2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, 22.08.2014

W związku z wyżej wspomnianą tendencją do równoważenia bilansu handlowego należy zaznaczyć, że przytoczone dane nie informują o sposobie zmniejszania deficytu oraz wolumenie obrotów. Inaczej mówiąc z danych nie wynika czy zmiana salda była skutkiem wzrostu eksportu czy też zmniejszenia importu.

W strefie walut narodowych wszystkie kraje wykazywały w roku 2013 nadwyżkę lub były bardzo blisko równowagi bilansu handlowego. Warto podkreślić, że jeśli chodzi o likwidację bądź zmniejszenie deficytu to wszystkie kraje tej grupy wykazały poprawę w stosunku do roku 2008 (z wyjątkiem Szwecji, która utrzymała ten sam wskaźnik 1.14).

Reasumując można stwierdzić, że analiza wskaźnika eksport/import nie wskazuje na przewagę grupy strefy euro nad grupą walut narodowych.

4. Makroekonomiczne podstawy konkurencyjności

Głównym wskaźnikiem makroekonomicznym, obok PKB ogółem oraz PKB *per capita*, jest stopa wzrostu gospodarczego. Można zasadnie domniemywać, że w dłuższym okresie w gospodarce otwartej występuje korelacja dodatnia między wzrostem PKB a konkurencyjnością międzynarodową.

Przy przyjęciu takiego założenia przeprowadzone zostanie porównanie stopy wzrostu gospodarek krajów UE (tabela 3).

Tabela 3. Stopa wzrostu (PKB realny) w latach 2002-2013*

Kraj/rok	2002	2007	2008	2002-2008	2009	2013	2009-2013
UE (28 krajów)	1.3	3.2	0.4	2.1	-4.5	0.1	-0.2
Strefa euro** (18 krajów)	0.9	3.0	0.4	1.7	-4.5	-0.4	-0.4
RFN	0.0	3.3	1.1	1.4	-5.1	0.4	0.7
Francja	0.9	2.3	-0.1	1.5	-3.1	0.2	0.2
Włochy	0.5	1.7	-1.2	0.8	-5.5	-1.9	-1.5
Hiszpania	2.7	3.5	0.9	3.0	-3.8	-1.2	-1.3
Portugalia	0.8	2.4	0.0	0.9	-2.9	-1.4	-1.4
Grecja	3.4	3.5	-0.2	3.5	-3.1	-3.9	-5.2
Irlandia	5.4	5.0	-2.2	4.0	-6.4	-0.3	-1.1
Belgia	1.4	2.9	1.0	2.0	-2.8	0.2	0.3
Holandia	0.1	3.9	1.8	2.0	-3.7	-0.8	-0.7
Finlandia	1.8	5.3	0.3	3.0	-8.5	-1.4	-0.9
Luksemburg	4.1	6.6	-0.7	3.8	-5.6	2.1	0.3
Austria	1.7	3.7	1.4	2.3	-3.8	0.3	0.4
Słowacja	4.6	10.5	5.8	6.5	-4.9	0.9	1.0
Słowenia	3.8	7.0	3.4	4.5	-7.9	-1.1	-1.9
Estonia	6.6	7.5	-4.2	6.1	-14.1	0.8	0.6
Cypr	2.1	5.1	3.6	3.6	-1.9	-5.4	-1.6
Malta	2.4	4.1	3.9	2.4	-2.8	2.6	1.3
Łotwa	7.1	10.0	-2.8	7.4	-17.7	4.1	-0.9
Dania	0.5	1.6	-0.8	1.4	-5.7	0.4	-0.6
Szwecja	2.5	3.3	-0.6	2.7	-5.0	1.6	1.4
W. Brytania	2.3	3.4	-0.8	2.6	-5.2	1.7	-0.1
Czechy	2.1	5.7	3.1	4.7	-4.5	-0.9	-0.4
Węgry	4.5	0.1	0.9	3.2	-6.8	1.1	-0.9
Polska	1.4	6.8	5.1	4.6	1.6	1.6	2.7
Litwa	6.8	9.8	2.9	7.5	-14.8	3.3	0.0
Bułgaria	4.7	6.4	6.2	6.1	-5.5	0.9	-0.4
Rumunia	5.1	6.3	7.3	6.4	-6.6	3.5	-0.3
Chorwacja	4.9	5.1	2.1	4.4	-6.9	-0.9	-2.5

*dla okresu 2002-2008 oraz 2009-2013 - średnia roczna stopa wzrostu,

dla lat: 2002, 2007, 2008 - zmiana procentowa w stosunku do roku poprzedniego

**obszar zacieniony przedstawia kraje należące do strefy euro w roku 2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, 22.08.2014.

W pierwszym przedkryzysowym okresie 2002-2008 stopa wzrostu w krajach strefy euro wyniosła 1.7% w ujęciu rocznym. Wszystkie kraje Dwunastki wykazały średni roczny wzrost w przedziale od 0.8% (Włochy) do 4.0% (Irlandia). Największa gospodarka UE, Niemcy, osiągnęła tempo 1.4%. Jednakże w samym roku 2008 pojawiły się oznaki kryzysu. Wskaźniki wzrostu wykazały wyraźne pogorszenie zaś w pięciu krajach (Francja, Włochy, Grecja, Irlandia, Luksemburg) nastąpił absolutny spadek PKB.

W krajach Trójki stopa wzrostu w latach 2002-2008 była wyższa niż przeciętna dla strefy euro. Wprawdzie Dania wykazała słabszy wynik (1.4%) ale Szwecja (2.7%) oraz Wielka Brytania (2.6%) osiągnęły wyższe tempo. Kraje nowej Unii charakteryzowały się szybszym wzrostem niż stara Unia. Przeciętne tempo wzrostu w okresie 2002-2008 kształtowało się w przedziale od 2.4% (Malta) do 7.5% (Litwa). Polska, będąca największą gospodarką w tej grupie, osiągnęła wzrost w wysokości 4.6%. W roku 2008 zarówno w krajach Trójki jak i nowej Unii można zauważyć skutki rozpoczynającego się kryzysu. Kraje Trójki wykazały niewielki spadek (od -0.6% do -0.8%). Prawie wszystkie kraje nowej Unii wyraźnie spowolniły tempo wzrostu zaś dwa (Estonia i Łotwa) odnotowały spadek. Rok 2009 oznacza pełne wejście w kryzys. Wszystkie kraje strefy euro wykazują absolutny spadek PKB. Podobna sytuacja ma miejsce w całej UE – wyjątkiem jest Polska, która jako jedyny kraj unijny odnotowała wzrost w wysokości 1.6%. Analiza okresu 2009-2013 pozwala ocenić skuteczność poszczególnych gospodarek w przewycięzaniu kryzysu. Generalnie rzecz biorąc, zarówno strefa euro jak cała Unia wykazały spadek: strefa euro średnio -0.4%, zaś cała UE -0.2%. Tak więc spadek w strefie walut narodowych był niższy niż w strefie euro.

Należy podkreślić, że sytuacja w strefie euro była zróżnicowana. Dziewięć krajów wykazało absolutny spadek w omawianym okresie. Rozpiętość średniego rocznego tempa mieściła się w przedziale od -5.2% (Grecja) do +1.3% (Malta). Warto zaznaczyć, że niektóre kraje dość skutecznie wyszły z zapaści. Przykładem tego są Niemcy, które po spadku w wysokości -5.1% w roku 2009 osiągnęły w latach następnych wartości dodatnie wykazując w okresie 2009-2013 przeciętną roczną stopę wzrostu 0.7%

W strefie walut narodowych rozpiętość średniego rocznego tempa była mniejsza niż w strefie euro. Najniższe tempo wyniosło -0.9% (Węgry) zaś najwyższe +2.7% (Polska). Poza Polską jedynie Szwecja (1.4%) wykazała wzrost PKB.

Należy jednak zwrócić uwagę na znaczne zróżnicowanie sytuacji w poszczególnych strefach. Tak więc część gospodarek po kryzysie roku 2009 weszła na ścieżkę wprawdzie słabego ale jednak wzrostu. Natomiast niektóre gospodarki doświadczyły permanentnego „zwijania”. Przykładem szczególnym jest w tym kontekście Grecja.

Reasumując można stwierdzić, że w latach 2009-2013 lepsze wyniki, jeśli chodzi o tempo zmian PKB, wykazała strefa walut narodowych. Ogólnie rzecz ujmując spadek w tej grupie był nieco mniejszy niż w strefie euro.

5. Finanse publiczne – budżetowy warunek kondycji gospodarki

Związek między gospodarką a finansami publicznymi jest oczywisty. Zdrowe finanse nie są wprawdzie warunkiem wystarczającym, ale są warunkiem koniecznym dla rozwoju

gospodarczego i wzrostu konkurencyjności. Kraj ze znacznym i permanentnym deficytem budżetowym nie stwarza w perspektywie długookresowej odpowiedniego klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości, która jest podstawą wzrostu gospodarczego oraz konkurencyjności międzynarodowej. Niezrównoważone finanse publiczne powodują m.in. zwiększenie obciążeń podatkowych utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej i hamujących rozwój gospodarki, Trudno w takiej sytuacji oczekiwać wzmocnienia pozycji krajowych podmiotów na rynkach zagranicznych.

Dane ujęte w Tabeli 4 wskazują na znaczne zróżnicowanie zarówno w ujęciu czasowym jak przestrzennym. Kryzys zapoczątkowany w roku 2008 spowodował swoistą eksplozję deficytów. Przykładem tego może być Grecja (-15.7% w 2009) oraz Irlandia (-30.6% w 2010).

Tabela 4. Wynik budżetu w roku 2002 oraz latach 2007-2013, (w % PKB)

Kraj/rok	2002	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2002-2013*
UE (28 krajów)	-2.6	-0.9	-2.4	-6.9	-6.5	-4.4	-3.9	-3.3	-3.4
Strefa euro** (18 krajów)	-2.7	-0.7	-2.1	-6.4	-6.2	-4.1	-3.7	-3.0	-3.2
RFN	-3.8	0.2	-0.1	-3.1	-4.2	-0.8	0.1	0.0	-2.0
Francja	-3.1	-2.7	-3.3	-7.5	-7.0	-5.2	-4.9	-4.3	-4.2
Włochy	-3.1	-1.6	-2.7	-5.5	-4.5	-3.7	-3.0	-3.0	-3.5
Hiszpania	-0.3	2.0	-4.5	-11.1	-9.6	-9.6	-10.6	-7.1	-4.0
Portugalia	-3.4	-3.1	-3.6	-10.2	-9.8	-4.3	-6.4	-4.9	-5.4
Grecja	-4.8	-6.5	-9.8	-15.7	-10.9	-9.6	-8.9	-12.7	-8.6
Irlandia	-0.4	0.2	-7.4	-13.7	-30.6	-13.1	-8.2	-7.2	-6.2
Belgia	-0.1	-0.1	-1.0	-5.6	-3.8	-3.8	-4.1	-2.6	-1.9
Holandia	-2.1	0.2	0.5	-5.6	-5.1	-4.3	-4.1	-2.5	-2.3
Finlandia	4.2	5.3	4.4	-2.5	-2.5	-0.7	-1.8	-2.1	1.4
Luksemburg	2.1	3.7	3.2	-0.7	-0.8	0.2	0.0	0.1	0.7
Austria	-0.7	-0.9	-0.9	-4.1	-4.5	-2.5	-2.6	-1.5	-1.9
Słowacja	-8.2	-1.8	-2.1	-8.0	-7.5	-4.8	-4.5	-2.8	-4.2
Słowenia	-2.4	0.0	-1.9	-6.3	-5.9	-6.4	-4.0	-14.7	-4.1
Estonia	0.3	2.4	-3.0	-2.0	0.2	1.1	-0.2	-0.2	0.5
Cypr	-4.4	3.5	0.9	-6.1	-5.3	-6.3	-6.4	-5.4	-3.6
Malta	-5.7	-2.3	-4.6	-3.7	-3.5	-2.7	-3.3	-2.8	-4.0
Łotwa	-2.3	-0.7	-4.4	-9.2	-8.2	-3.5	-1.3	-1.0	-2.9
Dania	0.4	4.8	3.2	-2.7	-2.5	-1.9	-3.8	-0.8	0.8
Szwecja	-1.3	3.6	2.2	-0.7	0.3	0.2	-0.6	-1.1	0.6
W. Brytania	-2.1	-2.1	-5.0	-11.4	-10.0	-7.6	-6.1	-5.8	-5.3
Czechy	-6.5	-0.7	-2.2	-5.8	-4.7	-3.2	-4.2	-1.5	-3.7
Węgry	-9.0	-5.1	-3.7	-4.6	-4.3	4.3	-2.1	-2.2	-4.8
Polska	-5.0	-1.9	-3.7	-7.5	-7.8	-5.1	-3.9	-4.3	-4.9
Litwa	-1.9	-1.0	-3.3	-9.4	-7.2	-5.5	-3.2	-2.2	-3.1
Bułgaria	-1.2	1.2	1.7	-4.3	-3.1	-2.0	-0.8	-1.5	-0.5
Rumunia	-2.0	-2.9	-5.7	-9.0	-6.8	-5.5	-3.0	-2.3	-3.6
Chorwacja	-3.2	-1.9	-1.9	-5.4	-6.4	-7.8	-5.0	-4.9	-4.0

*przeciętny roczny wynik budżetu

**obszar zacieniowany przedstawia kraje należące do strefy euro w roku 2014

Źródło: Eurostat, 22.08.2014.

Przeciętny roczny deficyt w okresie 2002-2013 osiągnął w całej strefie euro poziom – 3.2%. Jednakże sytuacja poszczególnych krajów była bardzo zróżnicowana. W krajach Dwunastki rozpiętość wyniku budżetu mieściła się w przedziale od –8.6% (Grecja) do +1.4% (Finlandia). W całej eurostrefie trzy kraje (Finlandia, Luksemburg, Estonia) osiągnęły nadwyżkę w całym analizowanym okresie. Poza strefą euro sytuacja była również zróżnicowana, chociaż przedział rozpiętości był mniejszy wynosząc od –5.3% (W. Brytania) do +0.8% (Dania). W grupie walut narodowych dwa kraje (Dania i Szwecja) osiągnęły nadwyżkę budżetową.

Reasumując można stwierdzić, że w okresie 2002-2013 nie występuje, jeśli chodzi o wynik budżetu, istotna różnica między strefą euro a strefą walut narodowych.

Konsekwencją deficytu budżetowego jest dług publiczny.

Tabela 5. Państwowy dług publiczny w roku 2002 oraz latach 2007-2013, (w % PKB)

Kraj/rok	2002	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UE (28 krajów)	60.3	58.8	62.0	74.4	79.9	82.4	85.2	87.1
Strefa euro (18 krajów)*	68.0	66.2	70.1	80.0	85.5	87.4	90.7	92.6
RFN	60.7	65.2	66.8	74.6	82.5	80.0	81.0	78.4
Francja	58.8	64.2	68.2	79.2	82.7	86.2	90.6	93.5
Włochy	105.4	103.3	106.1	116.4	119.3	120.7	127.0	132.6
Hiszpania	52.6	36.3	40.2	54.0	61.7	70.5	86.0	93.9
Portugalia	56.8	68.4	71.7	83.7	94.0	108.2	124.1	129.0
Grecja	101.7	107.4	112.9	129.7	148.3	170.3	157.2	175.1
Irlandia	31.8	24.9	44.2	64.4	91.2	104.1	117.4	123.7
Belgia	103.4	84.0	89.2	96.6	96.6	99.2	101.1	101.5
Holandia	50.5	45.3	58.5	60.8	63.4	65.7	71.3	73.5
Finlandia	41.5	35.2	33.9	43.5	48.8	49.3	53.6	57.0
Luksemburg	6.3	6.7	14.4	15.5	19.5	18.7	21.7	23.1
Austria	66.2	60.2	63.8	69.2	72.5	73.1	74.4	74.5
Słowacja	43.4	29.6	27.9	35.6	41.0	43.6	52.7	55.4
Słowenia	27.8	23.1	22.0	35.2	38.7	47.1	54.4	71.7
Estonia	5.7	3.7	4.5	7.1	6.7	6.1	9.8	10.0
Cypr	65.1	58.8	48.9	58.5	61.3	71.5	86.6	111.7
Malta	57.9	60.7	60.9	66.5	66.0	68.8	70.8	73.0
Łotwa	13.6	9.0	19.8	36.9	44.5	42.0	40.8	38.1
Dania	49.5	27.1	33.4	40.7	42.8	46.4	45.4	44.5
Szwecja	52.5	40.2	38.8	42.6	39.4	38.6	38.3	40.6
W. Brytania	37.1	43.7	51.9	67.1	78.4	84.3	89.1	90.6
Czechy	27.1	27.9	28.7	34.6	38.4	41.4	46.2	46.0
Węgry	55.9	67.0	73.0	79.8	82.2	82.1	79.8	79.2
Polska	42.2	45.0	47.1	50.9	54.9	56.2	55.6	57.0
Litwa	22.2	16.8	15.5	29.3	37.8	38.3	40.5	39.4
Bułgaria	52.4	17.2	13.7	14.6	16.2	16.3	18.4	18.9
Rumunia	24.9	12.8	13.4	23.6	30.5	34.7	38.0	38.4
Chorwacja	35.1	33.3	30.0	36.6	45.0	52.0	55.9	67.1

*obszar zacięniowany przedstawia kraje należące do strefy euro w roku 2014

Źródło: Eurostat, 22.08.2014.

Tabela 5 przedstawia kształtowanie się jego wielkości w stosunku do PKB na przestrzeni trzynastu lat funkcjonowania wspólnej waluty. Z poniższego zestawienia wynika, że wielkość długu publicznego uległa, ogólnie rzecz biorąc, istotnemu zwiększeniu w okresie 2002-2013. Było to głównie (zwłaszcza w krajach strefy euro) skutkiem ostatecznego kryzysu.

Strefa euro jako całość (osiemnaście krajów) zwiększyła poziom DP z 68.0% w roku 2002 do 92.6% w roku 2013. Szczególnie wysoki wzrost DP miał miejsce w Grecji (73.4 p.p.) oraz Irlandii (91.9 p.p.).

Jeśli chodzi o poziom DP to należy zwrócić uwagę na jego znaczące zróżnicowanie. W roku 2013 rozpiętość DP w strefie euro mieściła się w przedziale od 10.0% (Estonia) do 175.1% (Grecja). W tej grupie poziom DP przekraczający wielkość rocznego PKB wykazało w 2013 roku sześć krajów: Grecja, Włochy, Portugalia, Irlandia, Cypr, Belgia.

W krajach Trójki największy DP miała w roku 2013 W. Brytania (90.6%), natomiast poziom zadłużenia Danii (44.5%) i Szwecji (40.6%) był znacząco niższy od średniej unijnej.

Ogólnie rzecz biorąc poziom DP w strefie walut narodowych był, na przestrzeni całego badanego okresu, niższy niż w strefie euro.

6. Światowy Indeks Konkurencyjności

Od wielu lat Światowe Forum Gospodarcze (World Economic Forum) publikuje raporty prezentujące konkurencyjność poszczególnych gospodarek. W raporcie 2013-2014 objęto analizą 148 gospodarek, dla których został sporządzony ranking konkurencyjności.

Podstawą oceny jest dwanaście filarów konkurencyjności:

- 1) Instytucje (Institutions),
- 2) Infrastruktura (Infrastructure),
- 3) Otoczenie makroekonomiczne (Macroeconomic environment),
- 4) Zdrowie i edukacja podstawowa (Health and primary education),
- 5) Edukacja wyższa i doskonalenie zawodowe (Higher education and training),
- 6) Efektywność rynku dóbr (Goods market efficiency),
- 7) Efektywność rynku pracy (Labor market efficiency),
- 8) Rozwój rynku finansowego (Financial market development),
- 9) Gotowość technologiczna (Technological readiness),
- 10) Rozmiary rynku (Market size),
- 11) Jakość środowiska biznesowego (Business sophistication),
- 12) Innowacyjność (Innovation).

W zależności od struktury wyznaczonej przez rangę poszczególnych filarów, gospodarki są podzielone na trzy kategorie:

- określane przez czynniki wytwórcze (factor-driven) - filary 1-4,
- określane przez efektywność (efficiency-driven) – filary 5-10,
- określane przez innowacyjność (innovation-driven) – filary 11-12.

Jeśli chodzi o kraje UE to większość (dziewiętnaście) zaklasyfikowano do trzeciej kategorii (gospodarek innowacyjnych). Znalazły się tu wszystkie kraje starej Unii oraz Cypr, Malta i Słowenia. Polska oraz siedem gospodarek nowej Unii zaliczono do strefy przejściowej

od gospodarki efektywnościowej do innowacyjnej. Gospodarki dwóch krajów (Bułgarii i Rumunii) zaliczono do kategorii drugiej czyli gospodarek efektywnościowych.

Taka klasyfikacja pozwala na ocenę poziomu rozwoju danej gospodarki nie przesądzając jednak automatycznie o miejscu zajmowanym w rankingu konkurencyjności.

Tabela 6 prezentuje ocenę konkurencyjności gospodarek unijnych w klasyfikacji ogólnej oraz klasyfikacjach cząstkowych.

Tabela 6. Ranking konkurencyjności gospodarek krajów UE w latach 2013-2014*

Kraj**	Ogółem	Wymagania podstawowe	Czynniki wspomagające efektywność	Czynniki innowacyjności i rozwoju
Finlandia	3	7	9	2
RFN	4	9	8	4
Szwecja	6	8	7	5
Holandia	8	10	11	7
W. Brytania	10	24	4	10
Dania	15	21	16	11
Austria	16	19	21	12
Belgia	17	22	17	15
Luksemburg	22	11	22	17
Francja	23	23	19	18
Irlandia	28	33	24	21
Estonia	32	26	30	35
Hiszpania	35	38	28	32
Malta	41	34	36	40
Polska	42	59	32	65
Czechy	46	55	37	36
Litwa	48	43	47	44
Włochy	49	50	48	30
Portugalia	51	41	46	38
Łotwa	52	40	41	68
Bułgaria	57	58	60	108
Cypr	58	51	49	50
Słowenia	62	37	62	49
Węgry	63	65	54	71
Chorwacja	75	61	68	80
Rumunia	76	87	63	103
Słowacja	78	67	56	77
Grecja	91	88	67	81

*miejsce w rankingu światowym obejmującym 148 gospodarek

**obszar zacieniowany przedstawia kraje należące do strefy euro w roku 2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Schwab, X. Sala-i-Martin, *The Global Competitiveness Report 2013-2014: Full Data Edition*, World Economic Forum, Geneva 2013.

W przypadku tych ostatnich przedmiotem oceny są filary konkurencyjności będące podstawą dla wyszczególnienie wspomnianych wyżej trzech kategorii gospodarek.

Powyższa klasyfikacja nie wykazuje widocznej zależności między obszarem walutowym a konkurencyjnością. Wprawdzie dwa pierwsze miejsca zajmują kraje strefy euro (Finlandia i

Niemcy) ale kraje Trójki - Szwecja (3 miejsce), W. Brytania (5 miejsce), Dania (6 miejsce) - także znajdują się w czołówce rankingu unijnego.

Polska (15), Czechy (16) i Litwa (17) zostały najwyżej sklasyfikowane wśród krajów nowej Unii pozostających przy walutach narodowych. Kraje te są wyżej notowane niż m.in. Włochy, Portugalia i Łotwa. Ranking zamykają zaś kraje strefy euro: Słowacja i Grecja.

Warto również w tym kontekście przypomnieć, że dwa pierwsze miejsca w rankingu światowym zajmują kraje stosunkowo niewielkie i pozostające przy walutach narodowych: Szwajcaria i Singapur.

Zakończenie

W oficjalnych deklaracjach wprowadzenie euro uzasadniano, przede wszystkim, względami ekonomicznymi. Likwidacja walut narodowych miała m.in. ułatwiać wzajemne rozliczenia, obniżać koszty transakcyjne, zlikwidować ryzyko kursowe, poszerzać rynki kapitałowe oraz obniżyć stopy procentowe. Głównym skutkiem miało być zwiększenie tempa wzrostu gospodarczego krajów tworzących wspólny obszar walutowy. To zaś powinno korespondować ze wzrostem konkurencyjności międzynarodowej gospodarek strefy euro.

Po kilkunastu latach funkcjonowania wspólnej waluty można dokonać oceny pozycji międzynarodowej krajów ją tworzących.

Przeprowadzona analiza nie wskazuje na generalną przewagę gospodarek strefy euro nad pozostałymi gospodarkami unijnymi. Co więcej, niektóre gospodarki funkcjonujące w obszarze wspólnej waluty wyraźnie obniżyły swą konkurencyjność. Jak więc się okazuje euro nie jest warunkiem głównym czy wystarczającym dla zapewnienia odpowiedniej pozycji w rankingu konkurencyjności międzynarodowej. Dużo większe znaczenie mają w tej kwestii czynniki, które zostały uwzględnione m.in. przy konstruowaniu Światowego Indeksu Konkurencyjności

Bibliografia

Eurostat, 22.08.2014.

Jeliński B., *Polska polityka handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.

mfiles.pl/pl/index.php/konkurencyjność.

Schwab K., Sala-i-Martin X., *The Global Competitiveness Report 2013-2014: Full Data Edition*, World Economic Forum, Geneva 2013.

CREDIT RATING A MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODAREK

Streszczenie

Celem artykułu jest określenie wpływu determinant na credit rating przyznawany przez agencje ratingowe poszczególnym krajom. Zastosowano statyczne modele panelowe. Analizę wykonano na danych dla krajów europejskich dla lat 2002 – 2012. Badana próba została podzielona na mniejsze próbki, między innymi ze względu na poziom rozwoju gospodarczego oraz podział polityczny. Jako zmienne zależne wykorzystano ratingi długookresowe przyznawane przez Moody's Investor Services. Ratingi kredytowe przeliczono liniowo na zmienne numeryczne. Jako zmienne zależne wykorzystano dane makroekonomiczne, między innymi takie jak: PKB na mieszkańca, tempo wzrostu realnego PKB, stopa inflacji, deficyt budżetowy, salda na rachunku obrotów bieżących, zadłużenie zagraniczne do PKB, rezerwy.

CREDIT RATING – INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE ECONOMIES

Summary

The purpose of this article is to determine the impact of determinants on credit rating assigned by rating agencies to individual countries. There were static panel data models used. The analysis was performed on data for European countries for the years 2002 – 2012. The sample was divided into smaller subsamples, due to the level of economic development and political division. As dependent variables long-term credit ratings given by Moody's Investor Services were used. Credit ratings were converted linearly to numeric variables. As dependent variables macroeconomic data, such as: GDP per capita, real GDP growth, inflation rate, budget deficit, balance on current account, external debt to GDP and reserves were used.

Słowa kluczowe (Keywords): credit risk, credit rating agencies, credit ratings

Wstęp

Agencje credit ratingowe odgrywają istotną rolę w funkcjonowaniu system finansowego. Obecnie istnieją trzy najważniejsze podmioty badające standing kredytowy, a mianowicie: Standard & Poor's, Moody's i Fitch.

Podstawowym celem agencji credit ratingu jest redukcja asymetrii informacji pomiędzy inwestorami lub pożyczkobiorcami pod względem poziomu ryzyka kredytowego. Noty

¹Dr Patrycja Chodnicka – Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania.

²Mgr Piotr Jaworski – Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania.

nadawane przez te podmioty są wykorzystywane w procesie analizy ryzyka kredytowego. Jednakże można zaobserwować dysproporcje pomiędzy nadawanym ratingiem, a jego oczekiwanym poziomem. W zaistniałej sytuacji głównym celem badania stało się zweryfikowanie determinant wpływających na nadawany credit rating krajom europejskim. W zaistniałej sytuacji aby go zrealizować skupiono się na podstawowych czynnikach wskazywanych przez agencję credit ratingu w swoich sprawozdaniach. Dokonano podziału krajów pod względem poziomu rozwoju gospodarczego oraz podziału politycznego.

1. Badania literaturowe

Agencje ratingowe prezentują w swoich sprawozdaniach kluczowe czynniki wykorzystywane podczas analizy ryzyka kredytowego. Determinanty te dzielą się na następujące grupy: polityczne, ekonomiczne, fiskalne, elastyczności polityki pieniężnej oraz poziomu zadłużenia. Agencje ratingowe stale dostosowują swoją metodologię do nowych podmiotów poddawanych analizie. W związku z tym determinanty brane pod uwagę w procesie analizy podlegają ciągłym zmianom.

Dotychczas pojawiło się kilka badań w tym zakresie. I tak Cantor i Parker³ w przeprowadzonych stwierdzili, iż istnieje grupa czynników o najsilniejszym wpływie na nadawaną notę ratingową, wśród których wyróżnili takie wskaźniki jak: dochód per capita (mierzony wartością produktu narodowego brutto per capita), tempo wzrostu PKB, inflacja (CPI), bilans fiskalny (nadwyżka budżetowa do PKB), saldo obrotów handlu zagranicznego (nadwyżka na saldzie obrotów bieżących do PKB), wskaźniki poziomu rozwoju gospodarczego (zmienna zerojedynkowa według klasyfikacji Międzynarodowego Funduszu Walutowego) oraz historia problemów z wypłacalnością (zmienna zero-jedynkowa). Wskazane przez nich wówczas determinanty w 90% wyjaśniały zmiany zachodzące w notach ratingowych dotyczących kraju⁴.

Jako kluczową zmienną wyróżniano wartość PKB per capita, która to wyjaśniała 80% zmian credit ratingów⁵. Poza tymi czynnikami wskazywano również takie determinanty jak:

³ R. Cantor, F. Packer, *Determinants and impact of sovereign credit ratings*, Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York, Vol. 2, October, 1996.

⁴ N.U. Haque, D. Mathieson, N. Mark, *The relative importance of Political and Economic Variables in Creditworthiness Ratings*, IMF Working Paper, WP/98/46, 1998; N.U. Haque, D. Mathieson, N. Mark, *Rating the Raters of Country Creditworthiness*, Finance & Development, IMF, March, 1997; N. U. Haque, M. Kumar., D. Mathieson, N. Mark, *The Economic Content of Indicators of Developing Country Creditworthiness*, IMF Staff Papers, Vol. 43, no. 4, December 1996; H. Reisen, J. von Maltzan, *Boom and Bust in Sovereign Ratings*, OECD Technical Papers no. 148, 1996; Jutter, McCarthy, *Modelling a Rating Crisis*, Sydney, Australia, Macquarie University, unpublished, 2000; A.V. Bathia, *Sovereign Credit Ratings Methodology: an Evaluation*, IMF Working Paper 02/170, IMF, 2002.

⁵ E. Borensztein, U. Panizza, *The Cost of Sovereign Default*, working paper, Inter-American Development Bank, Washington D.C., United States of America, 2006.

zmiany stóp procentowych na międzynarodowym rynku finansowym, struktura eksportu, czy koncentracja sektora bankowego⁶.

Juttner i McCarthy⁷ podczas analizy kryzysu azjatyckiego wskazali na istotność takich czynników jak: CPI, stosunek zadłużenia zagranicznego do wartości eksportu, zmienna zerojedynkowa dotycząca problemów z wypłacalnością, różnice stóp procentowych, czy realny kurs walutowy. Gaillard natomiast odniósł się do determinantów takich jak: historia problemów z wypłacalnością, PKB per capita, zadłużenie do przychodów sektora publicznego, które to wyjaśniają w 80% zmienność not ratingowych krajów i regionów.

Ferri, Liu & Stiglitz⁸ w swoim badaniu przeprowadzonym na 17 krajach dla lat 1989 – 1998 na podstawie danych dotyczących not ratingowych publikowanych przez Moody's postanowili zbadać procykliczność analizowanego zjawiska. Jako istotne wskaźniki wskazali: PKB per capita, realny wzrost PKB, stopę inflacji, deficyt budżetowy, saldo obrotów bieżących, wskaźniki rozwoju gospodarczego, zadłużenie zagraniczne, sumę salda obrotów bieżących oraz krótkoterminowego zadłużenia znormalizowaną rezerwami walutowymi. Dokonali podziału próby na okres przed i pokryzysowy. Do dekompozycji nadanych credit ratingów wykorzystali metodę liniową i nieliniową. Wyniki otrzymane przez nich wskazują, że agencje ratingowe przywiązują większą wagę do ich jakościowej oceny niż do determinant ekonomicznych.

Czynniki, które są brane pod uwagę przez agencje ratingowe, zmieniły się w ciągu ostatnich lat. W rezultacie, wcześniejsze badania mogą dawać inne wyniki. Podstawowym celem artykułu jest analiza najważniejszych wyznaczników długoterminowych ratingów kredytowych emitenta z punktu widzenia poziomu rozwoju gospodarczego. W poprzednich badaniach wykorzystano również inną metodologię badawczą, a mianowicie regresję liniową. W tym badaniu skupiono się na statycznych metodach regresji panelowej.

2. Metodologia

Głównym celem badania było wskazanie czynników wpływających na standing kredytowy krajów europejskich. W tym celu zebrano i przeanalizowano dane dla 45 krajów europejskich. Dokonano podziału próby badawczej na podpróby zgodnie z podziałem politycznym oraz poziomem rozwoju gospodarczego. Do estymacji wykorzystano zmienną zależną za którą przyjęto noty ratingowe publikowane przez Moody's dla długiego okresu. Dane pozyskano z bazy Thomson Reuters dla szeregu czasowego 2002 - 2012. Wybór okresu badawczego spowodowany był trudnościami w pozyskaniu zmiennych makroekonomicznych dla

⁶ N.U. Haque, D. Mathieson, N. Mark, *The relative importance of Political and Economic Variables in Creditworthiness Ratings*, IMF Working Paper, WP/98/46, 1998; N.U. Haque, D. Mathieson, N. Mark, *Rating the Raters of Country Creditworthiness*, Finance & Development, IMF, March, 1997; N.U. Haque, M. Kumar., D. Mathieson, N. Mark, *The Economic Content of Indicators of Developing Country Creditworthiness*, IMF Staff Papers, Vol. 43, no. 4, December 1996.

⁷ Juttner, McCarthy, *Modelling a Rating Crisis*, Sydney, Australia, Macquarie University, unpublished, 2000.

⁸ G. Ferri, L. G. Liu, J. E. Stiglitz, *The Procyclical Role of Rating Agencies: Evidence from the East Asian Crisis*, Economic Notes, Vol. 28, Issue 3, p. 335–355, November 1999

wszystkich krajów i niewielką zmiennością credit ratingów. Jako zmienne makroekonomiczne zostały przyjęte zmienne zaprezentowane w tabeli 1. Dane pozyskano z bazy Banku Światowego.

Tabela 1. Lista zmiennych niezależnych wpływających na credit rating kraju

Zmienna niezależna	skrót
Stopa wzrostu PKB	gdpg
PKB per capita w cenach stałych	gdppcc
PKB per capita w cenach bieżących	gdpcur
PKB w cenach bieżących	gdpc
Oszczędności krajowe brutto (% PKB)	sav
Eksport dóbr i usług (% PKB)	expgdg
Eksport dóbr i usług (w cenach bieżących)	expcur
Eksport dóbr i usług (w cenach stałych)	expcon
Import dóbr i usług (% PKB)	impgdg
Import dóbr i usług (w cenach stałych)	impcon
Import dóbr i usług (w cenach bieżących)	impcur
Saldo na rachunku obrotów bieżących (% PKB)	cab
Saldo na rachunku obrotów bieżących w cenach bieżących	cabcur
Odsetki od długu zagranicznego (% DNB)	intapy
Wartość zadłużenia zagranicznego (% DNB)	extgni
Wartość zadłużenia zagranicznego (w cenach bieżących)	extcur
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w cenach bieżących	fdinet
Krótkoterminowe zadłużenie (% eksportu dóbr i usług)	stdebt
Terms of trade	tot
Rezerwy walutowe	res
Nadwyżka/deficyt budżetowy (% PKB)	csdef
Stopa bezrobocia	unemp
Indeks konsumpcji bieżącej	cpi
M2 w cenach bieżących	moncur
M2 do łącznych rezerw walutowych	montrr
Wartość kredytów krajowych udzielanych przez sektor finansowy (% PKB)	cred
Kredyty udzielane podmiotom prywatnym przez banki (% PKB)	credgdg
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (% PKB)	fdigdp
Przeciętny kurs walutowy	oer
Realny kurs walutowy	reer
Należności od instytucji rządowych szczebla centralnego (% PKB)	claim
Koszty obsługi długu zagranicznego w cenach bieżących	debt
Długoterminowe instrumenty dłużne sektora publicznego w cenach bieżących	longex
Instrumenty dłużne oraz instrumenty gwarantowane sektora publicznego w cenach bieżących	pubex
Zadłużenie sektora rządowego (% PKB)	centr
Odsetki (% przychodów)	inter
Przychody z wyłączeniem dotacji (% PKB)	rev
Wydatki rządowe (% PKB)	exp
Kapitalizacja publicznych instrumentów dłużnych do PKB	bond

Źródło: opracowanie własne.

Próba badawcza została podzielona na próbki badawcze według klasyfikacji zaproponowanej przez Bank Światowy zgodnie z poziomem rozwoju gospodarczego i tak na: wysoko rozwinięte kraje będące członkami OECD, wysoko rozwinięte kraje niebędące członkami OECD, gospodarki o ponadprzeciętnym dochodzie, gospodarki o poniżej przeciętnym dochodzie. Podział krajów został zaprezentowany w tabeli 2.

Tabela 2. Lista krajów według poziomu rozwoju gospodarczego zgodnie z podziałem zaproponowanym przez Bank Światowy

Podział ekonomiczny	Kraj
Wysoko rozwinięte kraje będące członkami OECD	Austria, Belgia, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Węgry, Islandia, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Holandia, Norwegia, Polska, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Wielka Brytania.
Wysoko rozwinięte kraje niebędące członkami OECD	Chorwacja, Cypr, Lichtenstein, Malta.
Gospodarki o ponadprzeciętnym dochodzie	Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Łotwa, Liwa, Macedonia, Czarnogóra, Rumunia, Rosja, Serbia, Turcja,
Gospodarki o dochodzie poniżej przeciętnym	Albania, Armenia, Gruzja, Mołdawia, Ukraina,

Źródło: badania własne.

Ostateczna wersja modelu została zaprezentowana w poniższym równaniu (1):

$$y_{i,t} = \sum_{k=0}^n \beta_k x_{j,t-k} + \theta_t T_t + \mu_j + \varepsilon_{j,t}, \quad n = 0 \quad (1)$$

gdzie:

$y_{i,t}$ to nadawany krajowi długoterminowy credit rating przez Moody's dla: wysoko rozwiniętych krajów będących członkami OECD, wysoko rozwiniętych krajów niebędących członkami OECD, gospodarek o ponadprzeciętnym dochodzie, gospodarek o poniżej przeciętnym dochodzie;

$x_{j,t}$ to wektor zmiennych zależnych i tak:

$x_{i,j} =$

$$\left[\begin{array}{l} GDPg_{j,t}, GDPpcc_{j,t}, GDPcur_{i,j}, GDPc_{i,j}, sav_{i,j}, expgdp_{i,j}, expcur_{i,j}, expcon_{i,j}, impgdp_{i,j}, \\ impcon_{j,t}, impcur, cab_{i,j}, cabcur_{i,j}, intpay_{i,j}, extgni_{i,j}, extcur_{i,j}, fdinet_{i,j}, stdebt_{i,j} \\ tot_{j,t}, res_{j,t}, csdef_{i,j}, unemp_{i,j}, cpi_{i,j}, moncur_{i,j}, montrr_{i,j}, cred_{i,j}, credgdp_{i,j}, fdigdp_{j,t}, \\ oer, reer_{i,j}, claim_{i,j}, debt_{i,j}, longex_{i,j}, pubex_{i,j}, centr_{i,j}, inter_{i,j}, \\ rev_{j,t}, expen_{i,j}, \\ bond_{i,j}. \end{array} \right]$$

Następnie przeprowadzono analizę z punktu widzenia podziału politycznego. I tak podzielono kraje na te będące członkami UE, niebędące członkami UE, należące do strefy Euro, nienależące do strefy Euro oraz kraje należące do Europy Środkowo Wschodniej. Podział krajów został zaprezentowany w tabeli 3.

Tabela 3. Lista krajów według podziału politycznego

Podział ekonomiczny	Kraj
Kraje będące członkami Unii Europejskiej	Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy
Kraje niebędące członkami Unii Europejskiej	Albania, Armenia, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Gruzja, Islandia, Lichtenstein, Macedonia, Mołdawia, Norwegia, Rosja, Serbia, Szwajcaria, Turcja, Ukraina.
Kraje należące do strefy Euro	Austria, Belgia, Cypr, Estonia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Grecja, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Włochy
Kraje nienależące do strefy Euro	Albania, Armenia, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Czarnogóra, Czechy, Dania, Gruzja, Islandia, Lichtenstein, Litwa, Macedonia, Mołdawia, Norwegia, Polska, Rumunia, Rosja, Serbia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Ukraina, Węgry, Wielka Brytania.
Kraje Europy Środkowo - Wschodniej	Albania, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Czarnogóra, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Macedonia, Polska, Rumunia, Serbia, Słowacja, Słowenia, Ukraina, Węgry.

Zródło: badania własne.

Do analizy czynników mogących wpływać zgodnie ze sprawozdaniami prezentowanymi przez agencje ratingowe zostały wykorzystane statyczne modele panelowe, tj. modele panelowe ze sztucznymi zmiennymi oraz modele panelowe z dekompozycją składnika losowego. W przypadku niemożności zastosowania wspomnianych metod badawczych, z punktu widzenia poprawności ekonometrycznej, wykorzystano regresję liniową z przy użyciu metody najmniejszych kwadratów oraz uogólnionej metody najmniejszych kwadratów. Celem podjęcia decyzji o wyborze pomiędzy modelami z efektami stałymi a modelami z dekompozycją składnika losowego wykorzystano test Hausmana, gdzie zerowa hipoteza zakłada że efekty grupowe są nieskorelowane ze zmiennymi objaśniającymi, a więc poprawny jest model z dekompozycją składnika losowego⁹. Zastosowano również test mnożnika Lagrange'a zaproponowany przez Breuscha – Pagana, który pomaga zdecydować o wyborze pomiędzy modeli z efektami losowymi a regresją liniową przy użyciu metody najmniejszych kwadratów.

Do badania wykorzystano liniową metodę dekompozycji credit ratingów zaproponowaną przez Stigitzą, która została zaprezentowana w tabeli 4.

Tabela 4. Liniowa metoda dekompozycji credit ratingów

Moody's Long-term Issuer Rating (Foreign)											
Rating	Aaa	Aa1	Aa2	Aa3	A1	A2	A3	Baa1	Baa2	Baa3	Ba1
Kod	100	95	90	85	80	75	70	65	60	55	50
Rating	Ba2	Ba3	B1	B2	B3	Caa1	Caa2	Caa3	Caa	C	WR
Kod	45	40	35	30	25	20	15	10	5	0	-5

Zródło: badania własne.

⁹ H. W. Greene, *Econometric analysis*, Pergamon Press, 2008.

3. Wyniki estymacji czynników wpływających na standing kredytowy krajów europejskich

Istnieje wiele czynników wymienianych w sprawozdaniach przygotowywanych przez agencje credit ratingu. Pierwszym z nich jest dotychczasowa historia wypłacalności danego kraju. Okazuje się, że w przypadku analiz prowadzonych przez Moody's jest to zmienna istotna statystycznie dla próby obejmującej wszystkie kraje europejskie, a w szczególności dla krajów nienależących do strefy Euro ani do Unii Europejskiej, charakteryzujących się niskim poziomem rozwoju gospodarczego. Sytuacja taka wynika z tego, iż kraje należące do Unii Europejskiej o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego, nie miały problemów z wypłacalnością w badanym okresie. Okazuje się, że kraje spoza Unii Europejskiej otrzymywały credit rating o 6 not niższy, a kraje nienależące do strefy Euro o 7 not niższy w porównaniu do odpowiednio krajów Unii Europejskiej i krajów strefy Euro. Podobna zależność kształtowała się w przypadku krajów o niskim poziomie rozwoju gospodarczego.

Kolejnym determinantem brany pod uwagę podczas analizy ryzyka kredytowego kraju jest poziom produktu krajowego brutto. Okazuje się że dla całej próby badawczej wskaźniki związane z tym czynnikiem nie wykazują wysokiego, istotnego wpływu na analizowane zjawisko. Wynika to z dużego zróżnicowania krajów. Jednak sytuacja kształtuje się nieco inaczej w przypadku analizy podgrup. Z przeprowadzonego badania wynika, że Moody's biorąc pod uwagę analizę wpływu poziomu rozwoju gospodarczego w przypadku krajów Unii Europejskiej, traktuje je jako te o podobnym poziomie i zwraca większą uwagę na inne czynniki. Natomiast w przypadku krajów nienależących do Unii Europejskiej, czy strefy Euro, kluczowym determinantem standingu kredytowego danego kraju staje się stopa wzrostu PKB, a nie jak dotychczas wskazywano PKB per capita. W przypadku wzrostu stopy PKB o około 1%, rating danego kraju może poprawić się o jedną notę.

Poziom oszczędności krajowych brutto jako procent PKB, to kolejny czynnik wskazywany w sprawozdaniach agencji ratingowych. Okazuje się, że istnieje silna pozytywna zależność między tym wskaźnikiem, a nadawanym credit ratingiem. Istnieje silniejszy związek statystyczny w zakresie poziomu oszczędności, a nadawanym credit ratingiem w krajach strefy Euro, niż w przypadku państw pozostających poza nią. Jednocześnie można stwierdzić że jest to jeden z kluczowych wskaźników branych pod uwagę przy analizie krajów Europy Środkowo – Wschodniej. Z jednej strony uważa się, że oszczędności przyczyniają się do wyższej stabilności pod względem ryzyka kredytowego, z drugiej natomiast sprzyjają ograniczeniu wzrostu gospodarczego poprzez ograniczenie akcji kredytowej, a co za tym idzie niższej inflacji, co potwierdza analiza przeprowadzona na krajach europejskich według poziomu rozwoju gospodarczego.

Kolejnymi determinantami brany pod uwagę były wskaźniki eksportu i importu. Okazało się, że brak jest istotnego statystycznego związku pomiędzy tymi wskaźnikami a credit ratingiem nadawanym przez Moody's. Sytuację odmienną odnotowano dokonując analizy podgrup badawczych. Im wyższa jest wartość eksportu w stosunku do PKB, tym wyższy credit rating jest nadawany danemu krajowi. Poziom eksportu przyczynia się do wzrostu gospodarczego i jest szczególnie istotny w przypadku krajów rozwijających się, stąd

silniejszy pozytywny związek w tych grupach. W przypadku poziomu importu obserwuje się odwrotną zależność. Wysoki poziom importu jest obserwowany dla krajów rozwiniętych gospodarczo. W tym przypadku wpływa on pozytywnie na credit rating, jednak nie jest to wynik korzystnej wymiany handlowej, a samej charakterystyki gospodarek. Sama wartość terms of trade jest istotna statystycznie, ale analizowany związek jest bardzo słaby.

Intuicyjnie jako następny wskaźnik stabilności gospodarki pod względem ryzyka wypłacalności, należałoby wskazać poziom rezerw walutowych. Okazuje się, że jest to zmienna wpływająca istotnie statystycznie, natomiast siła jej wpływu jest nikła, co należy tłumaczyć niską wartością rezerw walutowych w stosunku do PKB utrzymywanych przez kraje, w szczególności rozwinięte. Kolejną zmienną jest poziom deficytu budżetowego. Jest on nieistotny statystycznie dla całej próby badawczej. Można zaobserwować ciekawe zjawisko analizując podgrupy. Otóż dla krajów Unii Europejskiej jest to zmienna nieistotna, dla krajów strefy Euro jest skorelowana pozytywnie, a dla krajów nienależących do strefy Euro, albo do Unii Europejskiej oraz dla krajów Europy Środkowo – Wschodniej istnieje silny negatywny związek statystyczny pomiędzy analizowanymi czynnikami. Jest to wynik tego, że w krajach strefy Euro utrzymywany jest wysoki deficyt. Przynależność tych krajów do grupy wysokorozwiniętych gospodarczo nie ma wpływu na analizowany związek, bowiem w grupie krajów należących do OECD nie obserwuje się badanej zależności. Jednocześnie należy podkreślić negatywną korelację pomiędzy wysokim deficytem budżetowym a standingiem kredytowym w przypadku wysokorozwiniętych gospodarczo krajów nienależących do OECD. Badana zależność jest silniejsza wraz z niższym poziomem rozwoju gospodarczego.

Następnymi dwoma czynnikami wskazywanymi w sprawozdaniach przez agencje credit ratingu są stopa bezrobocia oraz poziom inflacji mierzony indeksem konsumpcji bieżącej. W badaniu dotyczącym ogółu krajów europejskich okazało się, że tylko CPI wpływa pozytywnie na credit rating. Jednak podkreśla się, że niewielka zmiana analizowanego wskaźnika oddziałuje na standing kredytowy kraju. Dla krajów Unii Europejskiej wzrost stopy bezrobocia powoduje silny wzrost ryzyka wypłacalności, natomiast niewielka (niższa niż dla ogółu badanych krajów) inflacja oddziałuje stymulująco na badaną wielkość. Dla krajów spoza Unii Europejskiej wpływ stopy bezrobocia jest znacznie słabszy. Standing kredytowy krajów strefy Euro nie jest istotnie uzależniony od poziomu inflacji, czy też stopy bezrobocia. Dla krajów do niej nienależących obserwuje się sytuację analogiczną jak dla członków Unii Europejskiej. Jednocześnie jest to tylko i wyłącznie wynik podziału politycznego i nieprzestrzegania postanowień traktatu z Maastricht przez kraje strefy Euro. Takiej zależności nie obserwuje się natomiast w podziale pod względem poziomu rozwoju gospodarczego. Standing kredytowy krajów należących do OECD jest negatywnie skorelowany z wartością stopy bezrobocia, jak i poziomu inflacji. Dla krajów słabiej rozwiniętych gospodarczo ważniejszym wskaźnikiem staje się CPI, należy przy tym podkreślić, że jego siła spada wraz z zamożnością krajów. Poziom podaży pieniądza mierzony wartością M2 do łącznych rezerw walutowych jest istotny statystycznie tylko dla krajów najslabiej rozwiniętych gospodarczo. Badany związek ma charakter negatywny, co jest wynikiem obawy posiadania zbyt wysokiej nadwyżki pieniądza ponad posiadane rezerwy (psucie pieniądza) celem redukcji długu przez wspomnianą grupę krajów.

Tabela 5. Wyniki estymacji wpływu czynników ekonomicznych credit rating krajów europejskich, krajów Unii Europejskiej oraz krajów do niej nienależących

Zmienne niezależne	Zmienne zależne																					
	Europa/ Moody's								UE/Moody's						non UE / Moody's							
	Efekty stałe		Efekty zmienne		OLS				Efekty stałe			Efekty zmienne			Efekty stałe		Efekty zmienne		OLS			
	Coef	t	Coef,	t	Coef,	t	Coef,	t	Coef	t	Coef	t	Coef	t	Coef	t	Coef,	t	Coef,	t	Coef,	t
defaultm	-24,239	*	-31,462	*	-31,462	*	-31,128	*							-27,959	*	-29,435	*	-29,435	*	-30,165	*
gdpg	0,3595	**	0,2272		0,2272				0,2172	***			0,0527		0,2188	*	0,3730	*	0,3730	*	0,4478	*
gdppcc	-0,0043	***	0,0025	*	0,0025	*	0,0028	*	-0,0009				0,0011	*	0,0006		0,0012	*	0,0012	*	0,0012	*
gdpcur	-0,0004		0,0009		0,0009				0,0002				-0,0002		-0,0001		-0,0004	*	-0,0004	*	-0,0003	*
gdpc	0,0000		0,0000	*	0,0000	*	0,0000	*	0,0000				0,0000	*	0,0000	*	0,0000		0,0000		0,0000	
sav	-0,1639		0,8265	*	0,8265	*	0,8636	*	0,2019				1,1743	*	0,0041		0,0524		0,0524			
expgdg	0,0841		0,1150		0,1150				-0,3568	**	-0,385	*	-0,2893		0,3497	**	-0,1945		-0,1945		-0,1910	*
expcur	0,0000	**	0,0000		0,0000				0,0000				0,0000		0,0000		0,0000	*	0,0000	*	0,0000	*
impgdg	-0,1580		-0,3097		-0,3097				0,3193	***	0,3701	*	0,4898	***	-0,2924	***	-0,2349		-0,2349		-0,3243	*
impcur	0,0000		0,0000	*	0,0000	*	0,0000	*	0,0000				0,0000		0,0000		0,0000	***	0,0000	*	0,0000	*
fdinet	0,0000		0,0000		0,0000				0,0000				0,0000		0,0000	**	0,0000	*	0,0000	**	0,0000	*
tot	0,0000	***	0,0000		0,0000				0,0000				0,0000	***	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	
res	0,0000		0,0000	***	0,0000	***			0,0000				0,0000		0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	
csdef	0,5157	**	-0,2840		-0,2840				-0,0439				-0,4355	***	-0,4234	**	-0,5630	*	-0,5630	*	-0,6456	*
unemp	-1,1593	*	-0,4709	**	-0,4709	**			-0,3557	**	-0,504	*	0,2571		0,0283		-0,0568		-0,0568		-0,1571	***
cpi	0,0913	**	0,0764		0,0764		0,1244	*	0,1718	*	0,0930	**	-0,0473		0,0241		-0,0106		-0,0106			
moncur	0,0000	*	0,0000	*	0,0000	*			0,0000	*	0,0000	*	0,0000		0,0000	*	0,0000	*	0,0000	**	0,0000	*
montr	0,9732		1,1154		1,1154				0,3273	***			-0,0223		-0,5651		0,0299		0,0299			
cred	0,4764	*	-0,2146		-0,2146		-0,1574	*	0,1525		0,1944	*	-1,0852	*	-0,1213		-0,3294	**	-0,3294	**	-0,2756	*
credgdp	-0,3449	***	-0,0125		-0,0125				-0,1768		-0,182	*	1,0810	*	0,2302		0,4573	*	0,4573	*	0,4014	*
fdigd	-0,0941		-0,0366		-0,0366				0,0595				0,0372		0,2662		0,5045	***	0,5045	***	0,5915	*
oer	-0,0883	***	-0,0616	*	-0,0616	*	-0,0110	*	-0,0832		-0,135	*	0,0297	***	0,0065	***	0,0089	*	0,0089	*	0,0070	*
claim	-0,0590		-0,4277		-0,4277				0,1151				1,0741	*	-0,3466	**	0,0650		0,0650			
_cons	91,9777	*	51,6512	*	51,6512	*	24,6104	*	73,0448	*	75,374	*	23,6356	**	34,7825	*	45,5911	*	45,5911	*	50,8696	*
Hausmann	0,0000								0,0000				0,0000									
Chi	0,0000								0,0000				0,0000									
xttest	0,7494								0,0000				0,4508									
Rsqr					0,9050		0,8568										0,9866		0,9867			
F					0,0000		0,0000										0,0000		0,0000			

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Wyniki estymacji wpływu czynników ekonomicznych na credit rating krajów strefy Euro, krajów nienależących do strefy Euro oraz krajów Europy Środkowo – Wschodniej

Zmienne niezależne	Zmienne zależne																			
	EURO / Moody's								non EURO / Moody's						CEE / Moody's					
	Efekty stałe		Efekty zmienne		OLS				Efekty stałe			Efekty zmienne			Efekty stałe		Efekty zmienne			
	Coef	t	Coef,	t	Coef,	t	Coef,	t	Coef	t	Coef,	t	Coef,	t	Coef,	t	Coef	t	Coef,	t
defaultm								-28,2280	*	-28,269	*	-35,315	*							
gdpg	-0,0324		-0,2822		-0,2822		-0,3851	*	0,1992	*	0,2343	*	0,0653		0,0930		-0,1305			
gdppcc	-0,0071		-0,0048	**	-0,0048	**	-0,0034	*	0,0009	***	0,0007	***	0,0015	*	0,0007		0,0034	*	0,0023	*
gdpcur	0,0010		0,0018	***	0,0018	*	0,0015	*	-0,0001				-0,0002		-0,0002		-0,0005		0,0000	***
gdpc	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	*	0,0000	***	0,0000	*	0,0000		0,0000		0,0000	*		
sav	1,0183		1,8459	**	1,8459	***	1,7516	*	0,4268	*	0,3788	*	0,6282	*	0,5030	**	0,9261	*	0,7612	*
expgdg	0,4835		-0,1141		-0,1141				-0,1806	***	-0,1167	***	0,0708		-0,1929		-0,7048	*	-0,6324	*
expcur	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	*	0,0000		0,0000	*	0,0000		0,0000	***	0,0000			
impgdg	-0,3111		-0,3802		-0,3802		-0,5486	*	0,0878				0,0699		0,2001		1,2266	*	0,6542	*
impcur	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	*	0,0000				0,0000		0,0000		0,0000	*	0,0000	***
fdinet	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	***	0,0000				0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	
tot	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	*	0,0000	***	0,0000	*	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	*
res	0,0000	***	0,0000		0,0000				0,0000				0,0000		0,0000	**	0,0000			
csdef	1,1040	***	1,1859	*	1,1859	**	1,1469	*	-0,5685	*	-0,5378	*	-1,7457	*	-0,4453		-1,2873	*	-0,7618	*
unemp	-0,4407		-0,3431		-0,3431				-0,2919	**	-0,3732	*	0,4287	*	-0,4453	***	0,0465			
cpi	-0,1485		0,2747		0,2747				0,0409	**	0,0405	**	-0,0182		0,0067		0,0778	***		
moncur	0,0000		0,0000		0,0000				0,0000	*	0,0000	*	0,0000		0,0000	***	0,0000			
montr	-5,2955	***	-1,6306		-1,6306				-0,1756		-0,1858	**	-0,0936		3,1757	*	1,5286			
cred	1,2557		1,6465	**	1,6465	**	1,2500	*	0,0190				-1,3004	*	0,0638		-1,1722	*	-0,0676	**
credgdg	-1,2343		-1,6557	**	-1,6557	***	-1,1818	*	0,0295		0,0599	**	1,2256	*	-0,1113		1,0572	*		
fdigdp	0,5668		0,6293		0,6293		0,4865	**	0,1132	**	0,1343	*	0,0988		-0,0642		-0,1043			
oer	-0,1763		-0,1858	*	-0,1858	**	-0,1615	*	0,0062	**	0,0051	***	-0,0082	***	0,0069		-0,0067			
claim	-0,0902		-0,1310		-0,1310				-0,1208				0,8415	*	-0,0673		0,9212	*	0,2678	*
_cons	97,2869		78,0457	**	78,0457	***	90,7763	*	43,4189	*	47,7188	*	27,9043	*	42,7147	*	-17,217	***	24,7006	*
Hausmann	0,7834								0,0000						0,1032					
Chi	0,0000								0,0000						0,0000					
xttest	0,1003								0,0000						0,0000					
Rsq			0,8955		0,9157															
F			0,0000		0,0000															

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7. Wyniki estymacji wpływu czynników ekonomicznych na credit rating europejskich krajów wysokorozwiniętych zgodnie z metodologią Banku Światowego

Zmienne niezależne	Zmienne zależne													
	wysoko OECD / Moody's						wysoko nie OECD / Moody's							
	Efekty stałe		Efekty zmienne				Efekty stałe		Efekty zmienne		OLS			
	Coef	t	Coef,	t	Coef,	t	Coef	t	Coef	t	Coef,	t	Coef,	t
defaultm														
gdp	-0,0602		0,0380				0,6109		0,0283		0,0283		-0,0011	***
gdppcc	0,0011	*	0,0004	*	0,0003	*	0,0037		-0,0020		-0,0020			
gdpcur	-0,0001		0,0000				0,0009		0,0010		0,0010		0,0019	*
gdpc	0,0000		0,0000				0,0000		0,0000	**	0,0000	***	0,0000	*
sav	-0,5256	**	-0,6959	*			-0,9432		0,3847		0,3847			
expgdp	0,1042		0,4198	**	-0,1421	*	-0,2621		-0,3780	**	-0,3780	***	-0,0946	***
expcur	0,0000		0,0000	**			0,0000		0,0000		0,0000			
impgdp	-0,0142		-0,3338	***			collinearity							
impcur	0,0000		0,0000	*			0,0000		0,0000		0,0000			
fdinet	0,0000		0,0000	***			0,0000		0,0000		0,0000			
tot	0,0000		0,0000	**			0,0000		0,0000		0,0000			
res	0,0000		0,0000	*			0,0000		0,0000		0,0000			
csdef	-0,1888		-0,2598	***			-0,4809		-0,2445		-0,2445		-0,1570	***
unemp	-0,1048		-0,6906	*	-1,8963	*	-0,8337		-1,7109	***	-1,7109			
cpi	-0,0360		-0,1223	***	-0,2501	*	0,9096	***	0,3889	***	0,3889			
moncur	0,0000	*	0,0000	*			0,0000	***	0,0000		0,0000			
montrr	-0,0398		0,0156				collinearity							
cred	-0,0907		-0,2681		-0,1512	***	collinearity							
credgdp	0,0730		0,2796		0,1778	**	0,0459		0,0546		0,0546			
fdigdp	0,1021	*	0,1615	*			collinearity							
oer	-0,1013	*	0,0053				collinearity							
claim	-0,0161		0,1372				0,4701		0,0581		0,0581			
_cons	82,0697	*	105,6326	*	128,3980	*	-39,6012		70,8769	*	70,8769	**	67,5135	*
Hausmann	0,3282						0,9043							
Chi	0,0000						0,0000							
xttest	0,0003						0,2233							
Rsquared													0,9917	0,9789
F													0,0000	0,0000

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 8. Wyniki estymacji wpływu czynników ekonomicznych na credit rating europejskich krajów średnio i słabo rozwiniętych gospodarczo zgodnie z metodologią Banku Światowego

Zmienne niezależne	Zmienne zależne															
	średnio / Moody's								poniżej / Moody's							
	Efekty stałe		Efekty zmienne		OLS				Efekty stałe		Efekty zmienne		OLS			
	Coef	t	Coef	t	Coef,	t	Coef,	t	Coef	t	Coef	t	Coef,	t	Coef,	t
defaultm									-12,1946	***	-27,4872	*	-27,4872	*	-26,2385	*
gdpg	0,1868		-0,1588		-0,1588				1,2048	**	0,2219		0,2219			
gdppcc	0,0058	***	0,0075	*	0,0075	*	0,0082	*	0,0697	**	0,0397		0,0397		0,0247	*
gdpcur	-0,0019	**	-0,0025	*	-0,0025	*	-0,0031	*	-0,0513	**	0,0038		0,0038			
gdpc	0,0000		0,0000		0,0000				0,0000		0,0000		0,0000			
sav	0,0980		1,4527	*	1,4527	*	1,3875	*	0,6931		0,8808		0,8808		0,2924	*
expgdg	-0,1513		-0,9877	*	-0,9877	*	-1,0089	*	0,6370		1,2153	***	1,2153		0,2397	*
expcur	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	*	0,0000	***	0,0000		0,0000			
impgdg	0,1329		1,2724	*	1,2724	*	1,1291	*	-0,3538		-0,6822		-0,6822			
impcur	0,0000		0,0000	*	0,0000	*	0,0000	*	0,0000		0,0000		0,0000			
fdinet	0,0000		0,0000		0,0000				0,0000	**	0,0000		0,0000			
tot	0,0000		0,0000		0,0000				0,0000	***	0,0000		0,0000			
res	0,0000		0,0000		0,0000				0,0000	***	0,0000		0,0000			
csdef	-0,2886		-0,3233		-0,3233		-0,7726	*	0,7736		-1,4851	**	-1,4851	***	-0,5163	**
unemp	-0,9597	*	-0,0541		-0,0541				-3,8083	**	0,0580		0,0580			
epi	-0,3758	*	-0,2425	*	-0,2425	*	-0,2438	*	0,5981	***	-0,2726	**	-0,2726	***	-0,0679	*
moncur	0,0000		0,0000		0,0000				0,0000	**	0,0000	***	0,0000		0,0000	*
montrr	2,0057		-0,4587		-0,4587				-15,6232		-9,3470		-9,3470		-3,8316	*
cred	0,2747		-0,6038	**	-0,6038	**	-0,6141	*	0,6841		2,0975		2,0975			
credgdg	-0,5927	**	0,4326	*	0,4326	***	0,4863	*	-0,0400		-1,7794		-1,7794			
fdigdp	-0,0842		-0,3910		-0,3910				-1,2335		0,5927		0,5927			
oer	-0,0148	**	-0,0131	*	-0,0131		-0,0129	*	-0,7613	**	0,0495		0,0495		0,0381	*
claim	-0,4073		0,5509	***	0,5509		0,4770	**	1,0316		-1,8422		-1,8422			
_cons	10,8859		-28,1897	**	-28,1897		-25,8467	*	86,2201	***	1,1392		1,1392			
Hausmann	0,0016								0,0770							
Chi	0,0000								0,0000							
xttest	0,2671								0,2032							
Rsq					0,8872		0,8782						0,9524		0,9964	
F					0,0000		0,0000						0,0000		0,0000	

Źródło: opracowanie własne.

W licznych pracach badawczych wspomina się o pozytywnym oddziaływaniu akcji kredytowej na kondycję finansową gospodarki. Biorąc pod uwagę wskaźnik kredytów udzielanych przez podmioty finansowe w stosunku do PKB oraz wskaźnik kredytów udzielanych podmiotom indywidualnym w stosunku do PKB otrzymuje się różne zależności. Pierwszy ze wspomnianych związków jest ujemny, co wynika z negatywnego postrzegania instytucji parabankowych charakteryzujących się wyższym ryzykiem kredytowym. Wysoki poziom kredytów udzielanych podmiotom indywidualnym ma natomiast korzystny wpływ na standing danego kraju. Analizowany związek jest silniejszy w przypadku krajów rozwijających się, gdzie obserwuje się słabiej uregulowany nadzór nad sektorem finansowym oraz bardziej rozwiniętą działalność instytucji parabankowych. Ostatnim z analizowanych czynników jest poziom kursu walutowego. Deprecjacja kursu walutowego przyczynia się do pogorszenia standingu kredytowego krajów należących zarówno do Unii Europejskiej, jak i podgrupy krajów strefy Euro. Badany związek jest bardzo słaby w przypadku podziału pod względem poziomu rozwoju gospodarczego.

Poza czynnikami ekonomicznymi agencje ratingowe biorą pod uwagę tak zwane czynniki pozaekonomiczne. Ich siła jest najsilniejsza w przypadku krajów strefy Euro oraz krajów nienależących do Unii Europejskiej. W przypadku podziału ekonomicznego obserwuje się spadek tego wpływu wraz z osłabieniem się poziomu rozwoju gospodarczego.

Wnioski

Poziom credit ratingu danego kraju odgrywa kluczową rolę przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, czy też napływu kapitału. Obserwując pewne czynniki można przewidzieć, jak zmieni się standing kredytowy kraju w danym kraju. Jednocześnie w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego, czy też podziału politycznego odnotowuje się różną siłę i kierunek zmian, czy też nawet brak reakcji ze strony agencji ratingowej. Okazuje się, że kraje które miały dotychczas problemy z wypłacalnością, otrzymują znacznie niższą notę ratingową. W przypadku krajów nienależących do strefy Euro lub do Unii Europejskiej należy obserwować poziom wzrostu PKB, bowiem jego zmiany są kluczowe dla oceny agencji ratingowych. Nota otrzymywana przez kraje strefy Euro jest niewrażliwa na informacje na temat stopy wzrostu PKB. Oszczędności natomiast przyczyniają się do wyższej stabilności pod względem ryzyka kredytowego, z drugiej ich wysoki poziom sprzyja ograniczeniu wzrostu gospodarczego poprzez ograniczenie akcji kredytowej, co potwierdza analiza przeprowadzona na krajach europejskich według poziomu rozwoju gospodarczego. Poziom eksportu jest szczególnie istotny w przypadku krajów rozwijających się, stąd silniejszy pozytywny związek w tych grupach. Wysoki poziom importu jest obserwowany dla krajów rozwiniętych gospodarczo wpływa pozytywnie na credit rating, jednak nie jest to wynik korzystnej wymiany handlowej, a samej charakterystyki gospodarek. Poziom rezerw walutowych praktycznie nie wpływa na standing kredytowy kraju, co należy tłumaczyć niską wartością rezerw walutowych utrzymywanych przez kraje, w szczególności rozwinięte. W krajach strefy Euro informacje na temat deficytu budżetowego nie są kluczowymi w zakresie podejmowania decyzji przez agencje ratingowe. Badana negatywna zależność jest natomiast silniejsza wraz z niższym

poziomem rozwoju gospodarczego. Dla krajów Unii Europejskiej wzrost stopy bezrobocia powoduje silny wzrost ryzyka wypłacalności, natomiast niewielka (niższa niż dla ogółu badanych krajów) inflacja oddziałuje stymulująco na badaną wielkość. Dla krajów spoza Unii Europejskiej wpływ stopy bezrobocia jest znacznie słabszy. Standing kredytowy krajów strefy Euro nie jest istotnie uzależniony od poziomu inflacji, czy też stopy bezrobocia. Standing kredytowy krajów należących do OCED jest negatywnie skorelowany z wartością stopy bezrobocia, jak i poziomu inflacji. Dla krajów słabiej rozwiniętych gospodarczo ważniejszym wskaźnikiem staje się CPI, należy przy tym podkreślić, że jego siła spada wraz z zamożnością krajów. Wysoki poziom podaży pieniądza mierzony wartością M2 do łącznych rezerw walutowych oddziałuje negatywnie na credit rating krajów słabo rozwiniętych gospodarczo, co jest wynikiem obawy przed psuciem pieniądza. Aktywna akcja kredytowa prowadzona przez instytucje parabankowe przyczynia się do wzrostu ryzyka wypłacalności. Jednocześnie duży udział kredytów udzielanych podmiotom indywidualnym wpływa korzystnie na standing kredytowy kraju. Deprecjacja kursu walutowego przyczynia się do pogorszenia standingu kredytowego krajów należących zarówno do Unii Europejskiej, jak i podgrupy krajów strefy Euro.

Przeprowadzone badanie wskazuje na szerokie wykorzystywanie czynników pozaekonomicznych w przypadku krajów strefy Euro. Jednocześnie można zauważyć niską wrażliwość credit ratingów na zmiany niektórych determinantów podawanych dla tej grupy badawczej, co może świadczyć o niechęci korygowania standingu kredytowego tych krajów.

Bibliografia

- Bathia AV, *Sovereign Credit Ratings Methodology: an Evaluation*, IMF Working Paper 02/170, IMF, 2002.
- Borensztein E., Panizza U., *The Cost of Sovereign Default*, working paper, Inter-American Development Bank, Washington D.C., United States of America, 2006.
- Cantor R., Packer F., *Determinants and impact of sovereign credit ratings*, Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York, Vol. 2, October, 1996.
- Ferri G., Liu L. G., Stiglitz J. E., *The Procyclical Role of Rating Agencies: Evidence from the East Asian Crisis*, Economic Notes, Vol. 28, Issue 3, p. 335–355, November 1999.
- Gaillard N., *Determinants of Moody's and S&P's Sub – sovereign Credit Ratings*.
- Greene H.W., *Econometric analysis*, Pergamon Press, 2008.
- Haque N.U., Mathieson D., Mark N., *The relative importance of Political and Economic Variables in Creditworthiness Ratings*, IMF Working Paper, WP/98/46, 1998.
- Haque N.U., Mathieson D., Mark N., *Rating the Raters of Country Creditworthiness*, Finance & Development, IMF, March, 1997.
- Haque N.U., Kumar M., Mathieson D., Mark N., *The Economic Content of Indicators of Developing Country Creditworthiness*, IMF Staff Papers, Vol. 43, no. 4, December 1996.
- Jutter, McCarthy, *Modelling a Rating Crisis*, Sydney, Australia, Macquarie University, unpublished, 2000.
- Moody's, *Moody's Statistical Handbook. Country Credit*, May, 2013.
- Reisen H., von Maltzan J., *Boom and Bust in Sovereign Ratings*, OECD Technical Papers no. 148, 1996.

DYPLOMACJA PUBLICZNA A BUDOWANIE TOŻSAMOŚCI KONKURENCYJNEJ NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH

Streszczenie

Artykuł odnosi się do kwestii konkurencyjności nowych państw członkowskich. Jego celem jest analiza zjawiska dyplomacji publicznej i tożsamości konkurencyjnej w jej ramach z punktu widzenia jej zdolności do wzmacniania potencjału i pozycji państw, które uczestniczą w różnych układach i relacjach na arenie międzynarodowej. Autorka, analizując najpopularniejsze indeksy marek państw, próbuje odpowiedzieć na pytanie, na ile skutecznym narzędziem mogą być przy kształtowaniu tożsamości konkurencyjnej. Na ile pomóc mogą one nowym państwom członkowskim w budowaniu długotrwałych relacji z otoczeniem zewnętrznym i wizerunku kraju. W realizacji celu posłużono się metodą opisową i przedstawiono wybrane, dostępne dane ilościowe dotyczące wyników badań związanych z wizerunkiem krajów Europy Środkowo Wschodniej oraz pokazujące ich pozycję w międzynarodowych rankingach. Wnioski, które płyną z analizy, pozwalają sądzić, że indeksy mogą być przydatnym narzędziem i państwa powinny brać je pod uwagę przy projektowaniu działań brandingowych.

PUBLIC DIPLOMACY AND BUILDING COMPETITIVE IDENTITY OF THE NEW MEMBER STATES

Summary

The article concerns the issue of international competitiveness of new member states. The aim is to analyze the phenomenon of competitive identity in the framework of public diplomacy and also from the point of view of its ability to strengthen the capacity and the position of the countries which participate in a variety of systems and relationships in the international arena. Analyzing the most popular National Brand Indexes, the author tries to answer the question whether they can be an effective tool in shaping competitive identity and if they can help new member states to build long-term relationships with the external environment and the image of the country. To pursue the goal of the study the descriptive method was used and selected available, quantitative data related to the image of the countries of Central and Eastern Europe and showing their position in the international rankings was presented. The conclusions drawn from the analysis suggest that indexes may be a useful tool, and the state should take them into account when designing the branding activities.

Słowa kluczowe (Keywords): public diplomacy, foreign policy, competitive identity, soft power

¹ Dr Marta Ryniejska – Kiędanowicz, Uniwersytet Wrocławski, Instytut Studiów Międzynarodowych.

Wstęp

Kształtowanie wizerunku państw na arenie międzynarodowej staje się w obecnych czasach nie tylko modą ale i koniecznością. Globalizacja, sieci powiązań pomiędzy uczestnikami stosunków międzynarodowych są coraz bardziej skomplikowane. Państwa współpracują ze sobą, prowadzą działania zmierzające do integracji, ale i konkurują ze sobą w obszarach polityki, ekonomii, czy nawet kultury.

Celem artykułu jest analiza zjawiska dyplomacji publicznej i tożsamości konkurencyjnej w jej ramach z punktu widzenia zdolności do wzmocnienia potencjału i pozycji konkurencyjnej nowych krajów członkowskich, które uczestniczą w różnych układach i relacjach na arenie międzynarodowej. Punktem wyjścia do rozważań staje się fakt, że państwa współcześnie muszą przystosować się do funkcjonowania w globalnym społeczeństwie sieci. Zmianie ulega koncepcja państwowości, która prowadzi do powstania nowej formy państwa – państwa sieciowego. Jak zauważa M. Castells, państwo narodowe nie zanika, jednak zmienia się jego rola, struktura i funkcje². Musi ono odpowiadać na kryzysy wywołane przez procesy globalizacji na przykład poprzez łączenie się z innymi państwami, tworząc sieci państw takie jak Unia Europejska. Ponadto państwa narodowe angażują się w procesy decentralizacji władzy, przekazując ją ośrodkom regionalnym czy lokalnym. Zmiany prowadzą również do transformacji suwerenności państw narodowych, bowiem rządy prowadząc politykę zagraniczną muszą uwzględniać powiązania zewnętrzne, ale i regulacje wielostronne. Otwierają się na współpracę z organizacjami pozarządowymi by w ten sposób powstrzymać kryzys politycznej legitymizacji poprzez nawiązanie do poczucia tożsamości obywateli³. Tożsamość staje się szczególnie istotna ponieważ pojawia się ona w pewnym sensie na miejscu terytorialności⁴ określając cechy, wartości czy działania, które dane państwo charakteryzują i z którymi państwo się identyfikuje. Ponadto następuje przesunięcie ciężkości z funkcji państwa jako zapewniającego bezpieczeństwo (w kategoriach militarnych), do funkcji pełnionych w zakresie wzrostu ekonomicznego i postępu cywilizacyjnego. Píše o tym między innymi Peter Van Ham, wskazując, że zmianie ulega modernistyczny paradygmat polityczny bazujący na geopolityce i sile, który ustępuje miejsca postmodernistycznemu światu wizerunku i wpływu⁵. Omawia on tzw. siłę społeczną (social power), w której zawiera się „zdolność do ustanawiania norm, wartości, które są uznawane za uprawnione i pożądane bez odwoływania się do takich środków jak przemoc lub zapłata”⁶. W tym kontekście, pisząc o nowych krajach członkowskich, należy odwołać się do miękkiej siły UE, opierającej się na sile normatywnej, która ujawniła się w rozszerzeniu Unii w 2004 i 2007 r. Państwa, które wstąpiły do struktur,

² M. Castells, *Władza komunikacji*, Warszawa 2013, s. 30.

³ Tamże, s. 51.

⁴ Tamże, s. 23.

⁵ P. Van Ham, *Branding territory: inside the wonderful world of PR and IR Theory*, „Millenium”, 2002, 31/2, ss.249-269.

⁶ P. Van Ham, *Social Power in International Politics*, Routledge, New York 2010, s. 8.

dokonały olbrzymiego wysiłku przejmując instytucje i prawo unijne⁷. I. Manners i A. Michalski zwracają uwagę na fakt, że „siła normatywna” UE ma zdolność kształtowania tego co normalne⁸, a wchodząc do UE kraj przyjmuje to pojęcie normalności, ma możliwość definiowania tego, co normalne w stosunkach międzynarodowych. Również liberałowie jak G. Sorman uważają, że Europa to pewien model kulturowy społeczny i gospodarczy, którego celem jest pokazanie światu, że Europa umie żyć w poczuciu bezpieczeństwa⁹. Obok siły miękkiej pojawia się koncepcja siły ekonomicznej, zastępującej siłę twardą (militarną) w budowaniu potęgi państwa. Jak bowiem pisze J. Nye zasoby ekonomiczne państwa mogą generować działania zarówno miękkiej i twardej siły, ale mogą też przyciągać inne państwa (dzięki atrakcyjności), które będą naśladować jego przykład¹⁰.

Z siłą bezpośrednio wiąże się rola, którą państwo chce odgrywać na arenie międzynarodowej, jest ona pochodną statusu państwa w stosunkach międzynarodowych. Innymi słowy państwo musi realizować rolę, które mają oparcie w jego potencjale. Rola oznacza zespół norm i wartości określających miejsce w strukturze stosunków międzynarodowych. Pełnienie roli oznacza podejmowanie działań zgodnych z normami określającymi pozycję jaką państwo zajmuje na tle innych państw. W tym właśnie kontekście tożsamość konkurencyjna, o której będzie mowa poniżej, odgrywa istotną rolę¹¹.

1. Konkurencyjność państw jako problem badawczy

Choć pojęcie konkurencyjności jest definiowane na wiele sposobów, to jednak mnie najbardziej interesować będzie poziom makro, odnoszący się do międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej. Pomimo licznych kontrowersji związanych z negowaniem znaczenia konkurencyjności¹², wciąż wzrasta zainteresowanie ekonomistów tym nurtem badań. Wśród czynników, które przyczyniły się do wzrostu znaczenia tej problematyki wymienia się zmiany związane z globalizacją, współzawodnictwem państw na arenie międzynarodowej. Ponadto, jak zauważają specjaliści, w kontekście czynników wspomnianych wyżej, kluczową kwestią staje się międzynarodowa konkurencyjność gospodarek oraz refleksja nad naturą czynników, które tę cechę kształtują¹³. Raport Grupy Lizbońskiej dotyczący

⁷ Tamże.

⁸ Szerzej na ten temat: I. Manners, *Normative power Europe, A contradiction in terms*, „Journal of Common Market Studies”, 2002, 2 40, s.239., oraz A. Michalski, *The EU as a soft power: The force of persuasion*,

[w:] J. Mellisen, *The New Public Diplomacy: Soft Power in International Relations*, London 2005, s. 126.

⁹ G. Sorman, *Rynki to my!*, „Tygodnik Powszechny”, nr 28, 8.07.2012.

¹⁰ Szerzej na ten temat: J.S. Nye, *Przyszłość siły*, Warszawa 2012.

¹¹ S. Bieleń, *Polityka w stosunkach międzynarodowych*, Warszawa 2010, s. 33.

¹² Np. P. Krugman, neguje pojęcie konkurencyjności mówiąc o tzw. obsesji konkurencyjności, która negatywnie wpływa na politykę wewnętrzną, zagrażając w ten sposób międzynarodowemu systemowi gospodarczemu, ale również dlatego, co więcej mówi on o tym, że narody nie współzawodniczą między sobą, ponieważ państwo jako takie nie może przegrać, czyli zbankrutować. P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „International Affairs” 1994, nr 2.

¹³ B. Michalski, *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki w perspektywie koncepcji soft power*, [w:] *Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu*. T. 2, pod red. J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk, Wrocław 2012, s. 6.

konkurencyjności wskazuje na fakt, że jej brak w skali międzynarodowej, oznacza wykluczenie z rynku, utratę władzy nad przyszłością oraz podporządkowanie się dominacji silniejszych. Indywidualny i zbiorowy dobrobyt, autonomia regionu, bezpieczeństwo i niepodległość kraju, zależą właśnie od stopnia konkurencyjności kraju, co oznacza, że im kraj jest bardziej konkurencyjny, tym większa jest jego szansa na sukces gospodarczy, społeczny i polityczny¹⁴. Jednak zwrócić należy uwagę na fakt, że w warunkach globalizacji na konkurencyjność państwa w znaczącym stopniu wpływa to, co dzieje się poza granicami – gospodarka międzynarodowa kształtuje krajową konkurencyjność.

Wśród najczęściej wymienianych czynników determinujących potencjał konkurencyjny gospodarki należą wielkość i struktura zasobów produkcyjnych, efektywność wykorzystania tych zasobów, system społeczno – ekonomiczny, polityka gospodarcza rządu, możliwość oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne, jakość instytucji i ich wpływ na innowacje, stabilność makroekonomiczna. Innymi czynnikami są zasoby naturalne, infrastruktura ekonomiczna, zasoby siły roboczej, kapitałowe zasoby i poziom technologii.¹⁵ Ponadto, możemy jeszcze wskazać na zewnętrzne czynniki, na które państwo bezpośrednio nie ma wpływu czyli na przykład położenie geopolityczne. Należy jednak zwrócić uwagę, że coraz częściej podnosi się temat wpływu nowych, nazywanych miękkimi, czy pozaekonomicznymi źródłami wzmocnienia konkurencyjności. W tym kontekście mówi się o wizerunku w wymiarze kognitywnym odnoszącym się do przekonań, opinii i stanu wiedzy na temat kraju, ale również afektywnym, gdzie kategorią kluczową jest poziom zaufania, akceptacji działań i nastawienia do kraju. Czynniki te pozwalają na budowanie potencjału w oparciu o proces kreowania wizerunku, wpływania na międzynarodową opinię publiczną. Mówi się o tutaj o dyplomacji publicznej, brandingu narodowym czy wreszcie koncepcji tożsamości konkurencyjnej w jej ramach.

2. Dyplomacja publiczna, branding narodowy a tożsamość konkurencyjna

Omawiając relacje pojęć branding narodowy i dyplomacja publiczna należy podkreślić, że związek między tymi dwoma pojęciami nie został do tej pory jasno określony zaś w literaturze przedmiotu można napotkać na różne koncepcje ich wzajemnych relacji. Istnieją podejścia badawcze w których centrum jest koncepcja brandingu narodowego. Należy zauważyć jednak, że nieomal wszystkie nawiązują do koncepcji dyplomacji publicznej, która jest systematycznym podejściem do budowania wizerunku kraju na arenie międzynarodowej. Bada ona komunikację międzynarodową na trzech płaszczyznach: rząd – rząd, rząd – ludzie, ludzie – ludzie. Jest dialogową formą politycznego komunikowania międzynarodowego, skierowaną do publiczności za granicą, realizowaną dzięki pośrednictwu środków przekazu, poprzez kanały bezpośrednie, a jej celem jest kształtowanie lub wspieranie pozytywnego wizerunku kraju,

¹⁴ Grupa Lizbońska, *Granice konkurencyjności*, Warszawa 1996, s. 139.

¹⁵ S. Piotrowski, D. Zenka, *Konkurencyjność w ujęciu makroekonomicznym*, [w:] *Kompedium wiedzy o konkurencyjności*, pod. red. M. Gorynia, E. Łażniewska, Warszawa 2009, s. 126-134.

społeczeństwa za granicą, w tym przez wpływanie na opinię publiczną – kształtowanie pozytywnych postaw w kraju nadawcy¹⁶.

Analiza relacji wspomnianych pojęć nie byłaby możliwa bez odwołania się do marki kraju, utożsamianej czasem jako tożsamość rynkowa kraju, a definiowanej również jako wizerunek kraju i jego narodu w opinii odbiorców. Wizerunek jest zespołem względnie trwałych skojarzeń, wyobrażeń i ocen związanych z krajem, czyli jego obrazem w świadomości tych, którzy dokonują takiej oceny. Dlatego niektórzy badacze postrzegają kraje jako markę, która pomaga państwu w osiągnięciu celów międzynarodowych¹⁷. Markę kraju można również rozumieć jako unikatowy zespół cech i elementów, który może zapewnić krajowi trwałe wyróżnienie i znaczenie dla jego rynków docelowych¹⁸. Do pojęcia marki narodowej odwołano się między innymi w „Programie marketingu narodowego” definiując je jako całość wizerunku, reputacji oraz autorytetu kraju – państwa i narodu, stanowiąca sumę wartości funkcjonalnych oraz wartości emocjonalnych, które kraj dostarcza otoczeniu, a które znają, cenią i których pożądamy interesariusze Polski, czyli kraje, organizacje, grupy i ludzie, którzy mogą wywierać wpływ na Polskę lub na których Polska może wywierać wpływ. Marka narodowa jest syntezą uogólnionych doświadczeń interesariuszy megafirmy Polska¹⁹.

G. Szondi analizując relacje pomiędzy dyplomacją publiczną a brandingiem, przedstawia pięć modeli możliwej relacji²⁰. Pierwszy, który zakłada, że oba pojęcia nie mają ze sobą związku, mają inne cele, narzędzia i aktorów. W modelu tym, cele nation branding są przede wszystkim ekonomiczne i marketingowe, czyli budowanie wizerunku przy pominięciu tożsamości. Zwolennikami tego podejścia są J. i N.J. O’Shaughnessy²¹ oraz W. Drentel²². Autorzy stoją na stanowisku, że kraje nie mogą być traktowane jako marki bowiem ich wizerunek jest zbyt złożony i płynny.

Drugi model zakłada, że DP i branding są pojęciami tożsamymi, mają te same cele: czyli kreowanie wizerunku. W literaturze światowej zwolennikiem poglądu, że naród można traktować tak jak przedsiębiorstwo jest P. Kotler. Uważa on, że kraj może czerpać korzyści z zastosowania strategicznego zarządzania rynkowego²³. Podobnie twierdzi W. Olins, który stoi na stanowisku, że alternatywą dla państw, aby mogły poradzić sobie z konkurencją, jest wyróżnienie się w taki sam sposób, jak czynią to marki dóbr konsumenckich – przez ukazanie

¹⁶ Szerzej na ten temat: B. Ociepka, *Miękka siła i dyplomacja publiczna Polski*, Warszawa 2013.

¹⁷ W literaturze światowej pogląd, że kraje mogą być traktowane jako marki reprezentują m.in. P. Kotler, czy W. Olins.

¹⁸ K. Dinnie, *Nation Branding. Concept, Issues, Practice*, Oxford 2008, s. 14.

¹⁹ *Program marketingu narodowego. Założenia. Podstawowy koncept realizacyjny*, w: W. Olins, *O marce*, Instytut Marki Polskiej, Warszawa 2004, s. 281.

²⁰ G. Szondi, *Public diplomacy and nation branding: conceptual similarities and differences*, [w:] „Discussion Papers in Diplomacy”, Netherlands Institute of International Relations ‘Clingendael’ 2008, s. 13.

²¹ O’Shaughnessy J., O’Shaughnessy N.J., *Treating the Nation as a Brand: Some Neglected Issues*, „The Journal of Macromarketing”, Vol. 20, No. 1/2000.

²² W. Drentel, *My Country is not a Brand*, www.Designobserver.com/archives/000232.html, [dostęp: 23.03.2014].

²³ Ph. Kotler, S. Jatusripitak, S. Maesincee, *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków, 1999, s. 11.

swojej sztuki, kultury, kuchni, architektury, krajobrazów i innych wyjątkowych cech”²⁴. W trzecim modelu, reprezentowanym przede wszystkim przez J. Melissena, DP i branding działają na tym samym polu i najlepiej, jeśli wzajemnie się uzupełniają w działaniach na polu budowania tożsamości narodowej, tworzeniu relacji, budowaniu obrazu państwa. Według autora branding związany jest z kreowaniem wizerunku i jest holistycznym działaniem, natomiast dyplomacja publiczna jest związana z komunikowaniem, zaś jej efekty są łatwiej mierzalne²⁵. Można jednak jeszcze wskazać na podejście B. Ociepki, że DP powinna być rozumiana nieco szerzej niż branding. Autorka podkreśla, że aby wykreować markę produktu lub kraju należy odwołać się do jego specyfiki, do cech wyróżniających. Zapewnia to dyplomacja publiczna bowiem może ona wykorzystywać podobieństwa dzieje się tak w przypadku procesów integracyjnych: podobny rozwój gospodarczy lub poziom życia, co w konsekwencji może doprowadzić do lepszego postrzegania kraju²⁶.

Czwarty model mówi, że nation branding jest częścią dyplomacji publicznej, jest on najczęściej używany w praktyce przez rządy krajów, które traktują go jak narzędzie umożliwiające dotarcie do opinii publicznej poza granicami. Ostatni – piąty model zakłada, że dyplomacja publiczna i branding łączą się ze sobą. Następuje proces tzw. pijaryzacji polityki zagranicznej²⁷ który polega na wykorzystaniu strategii, metod i instrumentów public relations do analizy i osiągnięcia określonych celów w polityce zagranicznej, zwłaszcza w sferze kształtowania pozytywnego wizerunku i reputacji kraju oraz postrzegania na arenie międzynarodowej. Mówimy tu o pewnej adaptacji założeń brandingowych i marketingowych do polityki zagranicznej, która dotychczas była domeną dyplomacji. Celem tych działań jest wzmacnianie pozycji w środowisku międzynarodowym oraz stworzenie i utrzymanie korzystnych relacji między krajem, który tę działalność prowadzi a jego interesariuszami. Jest to perspektywa najczęściej przyjmowana przez europejskich autorów, którzy twierdzą, że celem działań brandingowych są korzyści polityczne z tym związane.

Ciekawy pogląd reprezentuje N. Kaneva wskazując na trzy podejścia do brandingu narodowego: techniczno – ekonomiczne, kulturalne i polityczne²⁸. Elementy działań marketingowych, public relations czy zarządzania znajdujemy właśnie w kontekście techniczno-ekonomicznym. Jemu też poświęca się najwięcej miejsca w literaturze światowej. Co jeszcze bardziej istotne, w tym podejściu znaleźć można odniesienia do tworzenia warunków dla wzrostu ekonomicznego, wydajności i akumulacji kapitału. Co więcej branding narodowy jest narzędziem ułatwiającym osiągnięcie przewagi konkurencyjnej państw. Takie stanowisko reprezentuje między innymi S. Anholt: „dobrze zarządzany wizerunek poprawia

²⁴ W. Olins, Wizerunek Polski a konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na światowych, [w:] Tożsamość rynkowa. Atrybut konkurencyjnego państwa, pod red. M. Boruc, Warszawa 2001, s. 16.

²⁵ J. Melissen, Public diplomacy: in tandem with branding [w:] Government Communication: The Dutch Experience, Government Information Service, Ministry of General Affairs, Haga 2005.

²⁶ B. Ociepka, Miękką siłą... , s. 103.

²⁷ Patrz szerzej: M. Ryniejska – Kieldanowicz, International public relations juxtaposed with foreign policy : the challenges of PR-isaton, [w:] Aktual'ni problemi mižnarodnih vidnosin. - Vip. 113, č. 1 (2013), s. 91-104.

²⁸ N. Kaneva, Nations as brands: towards an agenda for research and critique [w:] „International Journal of Communication”, 5/2011, ss. 117-141.

konkurencyjność państwa na arenie międzynarodowej we wszystkich komunikowanych aspektach”. S. Anholt jest autorem modelu sześciokąta marki narodowej, na który składają się: promocja turystyczna, atrakcyjność inwestycyjna, marki eksportowe, polityka zagraniczna i kultura oraz mieszkańcy. Są to swoiste kanały komunikowania, które powinny zostać podporządkowane jednej nadrzędnej strategii marki narodowej. Późniejsza teoria tożsamości konkurencyjnej S. Anholta z 2007 r. , zamieniła centralną dotychczas strategię marki narodowej na tożsamość konkurencyjną, której podstawą jest już nie tylko koncepcja zarządzania marką, ale również dyplomacja publiczna jako forma prezentowania się światu przez kraje i ich rządy. W skrócie, jest to strategia obejmująca, działania, inwestycje, innowacje oraz komunikację wielu narodowych sektorów (zarówno publicznych jak i prywatnych) w celu wykreowania określonego konkurencyjnego wizerunku państwa na świecie. S. Anholt uznaje za szczególnie ważne naturalne kanały komunikowania państw, które również są podstawą dla teorii tożsamości konkurencyjnej. Rządy powinny mieć jasną, wiarygodną wizję swoich krajów, wiedzieć dokąd mają zmierzać i efektywnie zarządzać i koordynować działania we wszystkich obszarach. Wśród tych obszarów wymienia się promocję turystyczną i bezpośrednie doświadczenia osób odwiedzających dany kraj turystycznie lub służbowo; markowy eksport czyli eksportowane marki, ale dopiero w momencie wyraźnej ekspozycji kraju ich pochodzenia, decyzje polityczne rządu w zakresie polityki zagranicznej, a także polityki wewnętrznej (gdy informacje o niej docierają do społeczności międzynarodowej); biznes i sposoby pozyskiwania przez kraj inwestycji zagranicznych, przyciągania utalentowanej kadry i studentów zagranicznych, stymulacji osiedlania się zagranicznych przedsiębiorstw; wymiana kulturalna ze światem, działalność kulturalna i eksport własnej kultury; sami mieszkańcy kraju, zarówno osoby znane ze świata polityki, kultury, mediów, jak i zwykli obywatele w kraju i za granicą²⁹.

3. Państwo jako marka – próba pomiaru miękkich czynników

Nie ulega wątpliwości, że branding narodowy jest istotnym elementem oddziałującym na konkurencyjność gospodarki. Jednakże do tej pory nie pojawiło się skuteczne narzędzie pozwalające ocenić realny jego wpływ na międzynarodową konkurencyjność. Branding narodowy bowiem w każdym z krajów posiada odmienną specyfikę, jak wykazałam powyżej wpływ na ten proces ma wiele czynników, między innymi związanych z polityką i kulturą danego kraju. Inne są też potrzeby, możliwości i oczekiwania krajów. Pojawiają się jednak próby mierzenia miękkich czynników, które wpływają na wizerunek krajów na arenie międzynarodowej, które choć nie są doskonałe, często dają wskazówkę rządzącym, w którym kierunku powinny pójść ich działania zarówno promocyjne, jak i szerzej związane z polityką rządu.

Za często wykorzystywane i popularne narzędzie badające międzynarodową konkurencyjność gospodarek uznaje się raporty Międzynarodowego Instytutu Rozwoju

²⁹ S. Anholt, *Tożsamość Konkurencyjna*, Warszawa 2007, ss.40-41.

Zarządzania w Lozannie – International Institute for Management Development (IMD). Można w nich znaleźć różnorodnie mierzone, mocne i słabe strony 60 gospodarek świata. Na tej podstawie sporządza się rankingi międzynarodowej konkurencyjności.

Tabela 1. Miejsce krajów UEw rankingu konkurencyjności IMD w latach 2010–2014

	Kraj UE	2010	2011	2012	2013	2014
1.	Austria	14	18	21	23	22
2.	Belgia	25	23	25	26	28
3.	Bułgaria	53	55	54	57	56
4.	Chorwacja	56	58	57	58	59
5.	Cypr	-	-	-	-	-
6.	Czechy	29	30	33	35	33
7.	Dania	13	12	13	12	9
8.	Estonia	34	33	31	36	30
9.	Finlandia	19	15	17	20	18
10.	Francja	24	29	28	27	27
11.	Grecja	46	56	58	54	57
12.	Hiszpania	36	35	39	45	39
13.	Holandia	12	14	11	13	14
14.	Irlandia	21	24	20	17	15
15.	Litwa	43	45	36	31	34
16.	Łotwa	-	-	-	41	35
17.	Luksemburg	11	11	12	13	11
18.	Malta	-	-	-	-	-
19.	Niemcy	16	10	9	9	6
20.	Polska	32	34	34	33	36
21.	Portugalia	37	40	41	46	43
22.	Rumunia	54	50	53	55	47
23.	Słowacja	49	48	47	47	45
24.	Słowenia	52	51	51	52	55
25.	Szwecja	6	4	5	4	5
26.	Węgry	42	47	45	50	48
27.	Wielka Brytania	22	20	18	18	16
28.	Włochy	40	42	40	44	46

Źródło: opracowanie własne na podst. kwerendy w bazie IMD

http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/Overall_ranking_5_years.pdf [dostęp:17.05.2014]

Twarde dane bazują zwykle na wskaźnikach ilościowych (np. poziomie wydatków w ujęciu absolutnym i względnym), natomiast te o charakterze jakościowym (miękkim) są odpowiedzią na konkretne pytania odnośnie oceny pozytywnego lub negatywnego wpływu określonego czynnika na funkcjonowanie gospodarki, jej konkurencyjność czy te zachęty dla aktywności biznesowej (przedsiębiorczości). Jeśli więc respondent wyraża na dany temat pewne opinie/poglądy, oznacza to możliwość podjęcia w ramach dyplomacji publicznej działań ukierunkowanych na ich korzystne kształtowanie³⁰.

Jeśli chodzi o nowe kraje członkowskie to tabela 1 pokazuje, że ich pozycja w rankingu nadal jest o wiele niższa niż krajów starej UE. Oscyluje wokół 30-60 miejsca. Widać jednak, że

³⁰ B. Michalski, op.cit. s.7.

kraje te mają o wiele lepszą pozycję niż np. Grecja, czy Włochy, w których kryzysy ekonomiczne, czy polityczne wyraźnie wpływają na miejsce w rankingach. Analizuje to B. Michalski zauważając zmiany, które zaszły w pozycji Polski w rankingach w latach 2007 - 2010: oprócz poprawy wyników ekonomicznych zmieniła się ocena efektywności rządu oraz biznesu.

Drugim narzędziem, które pozwala badać percepcję marek narodowych jest Nation Brands Index (Indeks Marek Narodowych, NBI, stworzony przez autora pojęcia tożsamości konkurencyjnej S. Anholta i jego zespół. NBI publikowany jest co roku, poczynając od 2005 i stanowi ranking wizerunków 50 krajów. Od 2008 roku powstaje we współpracy z firmą zajmującą się badaniem rynku GfK Roper Public Affairs and Media. Bada 6 wymiarów kompetencji krajowych według wspomnianego już sześciokąta kanałów komunikowania. Zestawienie sporządza się w oparciu o wyniki ankiet, przeprowadzanych co roku z udziałem 20 tys. respondentów z 20 wybranych państw.)³¹. W NBI sumowane zostają punkty uzyskane przez państwa w poszczególnych dziedzinach. Stąd można uzyskać ranking w każdej z nich, ale również dodawane są punkty uzyskane przez państwo we wszystkich kategoriach. Mimo faktu, że badania przeprowadzane są na ogromną skalę, to jednak ich metodologia budzi może zastrzeżenia. Opierają się one bowiem tylko na podstawie opinii zebranych przez respondentów. Co więcej zakłada się możliwość błędu pomiaru o około 3%, przez co nie mogą być uznane za bezwzględnie wiarygodne³². Jeśli chodzi o rok 2013, to w 50 najbardziej markowych państw z Europy Środkowo – Wschodniej znalazły się Chorwacja, Czechy, Polska. W przypadku Polski najlepszy wskaźnik odnotowano w kategorii „polityka”, gdzie ankietowani oceniają kompetencje i uczciwość rządu, poszanowanie praw obywatelskich, polityki zagranicznej i zaangażowanie w rozwiązywanie problemów międzynarodowych – 23 miejsce. Najmniej korzystne notowania w przypadku Polski odnoszą się do turystyki. Zajmujemy 36 miejsce za Węgrami, Czechami.

Inny, kompleksowy indeks, zaproponował Królewski Instytut Elcano z Madrytu. Mierzony wskaźnik globalnej obecności (Elcano Global Presence Indeks) 70 krajów. Przez to pojęcie badacze rozumieją „efektywne pozycjonowanie kraju w warunkach bezwzględnych, w gospodarce, w społeczeństwie na globalnej arenie politycznej i wojskowej, wszystko w aktualnym kontekście globalizacji”. Indeks bierze pod uwagę trzy zmienne: obecność gospodarczą, militarną i tzw. miękką. Obecność gospodarcza liczona jest poprzez zasoby (m.in. eksport paliw, gazu), eksport surowców naturalnych i produktów nieprzetworzonych, inwestycje bezpośrednie w badanym kraju. Obecność ekonomiczna stanowi około 3,5% ogólnego pomiaru. Jeśli chodzi o drugi czynnik – militarny – ten mierzony jest poprzez liczbę oddziałów wojskowych danego państwa za granicą i wyposażenie wojska – tutaj 15,52%. Bardzo podobnie jak w przypadku indeksu S. Anholta mierzona jest obecność miękka, która

³¹ The Anholt-GfK Roper Nation Brands Index, *Methodology and Quality Control for the 2009 NBI Study*, źródło: <http://www.simonanholt.com/Publications/publications-other-articles.aspx> [dostęp: 19 czerwca 2014].

³² Niestety wyniki NBI objęte są płatną subskrypcją, stąd dostęp do wyników badań jest utrudniony. Nawet Ministerstwo Gospodarki, przygotowując projekt Marka Polska Gospodarki bazowała na wynikach z 2008 i 2010 roku.

stanowi 45,92 % w ujęciu statystycznym. Składają się na nią migracje, turystyka i sport, kultura (przepływ dóbr kultury na podstawie danych światowej organizacji handlu), informacja (chodzi tu przede wszystkim o liczbę i przepustowość łączy internetowych), technologia, nauka (dane z web od science), edukacja i pomoc rozwojowa. Analizowane przez autorów dane są pobierane między innymi z Eurostatu, organizacji takich jak FIFA, International Olympic Committee czy International Telecommunication Union, Statistics database of the United Nations, czy World Tourism Organization.

Tabela 2. Ranking krajów europejskich i porównanie ich pozycji w latach 2010 i 2005

l.p.	Kraj w 2012 roku	IEPE	2010		2005	
			pozycja	zmiana	Pozycja	Zmiana
1.	Niemcy	706,7	1	=	1	=
2	Wielka Brytania	654,7	2	=	2	=
3	Francja	519,6	3	=	3	=
4	Holandia	442,2	4	=	4	=
5	Hiszpania	302,9	5	=	7	+2
6	Włochy	279,9	6	=	6	=
7	Belgia	272,2	7	=	5	-2
8	Luksemburg	157,3	12	+4	17	+9
9	Szwecja	151,8	9	=	8	-1
10	Austria	135,9	8	-3	9	-1
11	Irlandia	123,8	10	-1	11	=
12	Dania	108,4	11	-1	10	-2
13	Polska	100,8	13	=	13	=
14	Czechy	82,1	15	+1	14	=
15	Węgry	79,9	14	-1	12	-3
16	Portugalia	61,6	17	+1	18	+2
17	Finlandia	59,6	18	+1	15	-2
18	Grecja	50,7	16	-2	16	-2
19	Rumunia	35,7	19	=	19	=
20	Słowacja	35,6	20	=	20	=
21	Bułgaria	22,3	21	=	21	=
22	Litwa	20,5	23	+1	22	=
23	Słowenia	20,4	22	-1	23	=
24	Estonia	14,6	24	=	24	=
25	Łotwa	11,3	26	+1	25	=
26	Cypr	10,1	25	-1	26	=
27	Malta	5,5	27	=	27	=

Źródło: Elcano Global Resence Index 2012,

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/2bc03500423ee64d9d1bdfea32b3728e/Elcano_Global_Presence_Index_2012.pdf?MOD=AJPERES [dostęp 12.07.214].

Indeks publikowany jest od 2010, a co ciekawe, dodatkowo od roku 2005 jest również tworzony tylko dla krajów europejskich – Elcano European Precence Index³³. Tabela 2 przedstawia ranking państw UE w 2012 roku i zmiany jakie zaszły od roku 2005.

³³Elcano Global Resence Index 2012,

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/2bc03500423ee64d9d1bdfea32b3728e/Elcano_Global_Presence_Index_2012.pdf?MOD=AJPERES [dostęp: 12 lipca 2014].

Jak wynika z tabeli 2, nowe kraje członkowskie plasują się od 13 miejsca. Nie zauważa się też dużej dynamiki zmian w ich przypadku od 2005 r. Widać zatem, że działania brandingowe, które starają się podejmować nie przynoszą efektów krótkoterminowych i konieczna jest ich obserwacja w dłuższym okresie. Nie są one nadal tak silnymi markami jak kraje „starej” UE. Wpływ mają na to czynniki, o których będę wspominała analizując wszystkie indeksy.

Kolejnym ciekawym jest rankingiem jest Nation Brand Percepton Index, jest on bardziej rozbudowany, bo uwzględnia aż 200 krajów. Co ciekawe, ranking tworzony jest na podstawie tego, jak państwa są opisywane w mediach: analizowane są informacje medialne, z danych wybiera się pozytywne i negatywne określenia powiązane z badanym krajem³⁴. Cel, jaki przyświecał autorom indeksu to stworzenie narzędzia, które powoli krajom na zidentyfikowanie swoich mocnych i słabych stron.

Jak wynika z tabeli 3, nowe kraje członkowskie plasują się nisko w rankingach, choć notuje się wyraźne skoki np. w przypadku Polski olbrzymi skok w dół, a w przypadku Czech względnie stabilna sytuacja na przełomie analizowanego okresu, z tendencją wzrostową. Podobnie jak w przypadku poprzednich rankingów, stare kraje mają względnie stabilną i silną pozycję. Oczywiście można krytykować ten ranking jako badający tylko doniesienia prasowe, jednak autorzy bronią swojego narzędzia powołując się na ogromną liczbę informacji braną pod uwagę przy konstrukcji indeksu, ponadto skomplikowany algorytm, który uwzględnia wielkość kraju oraz liczbę analizowanych informacji.

Miękkie zasoby państwa mierzy również indeks brytyjskiego Institute of Government (IG), którego metoda odwołuje się do klasycznej koncepcji miękkiej siły J. Nye’a i uzupełnia ją o nowe czynniki. Ranking stworzył J. McClory we współpracy z magazynem Monocle³⁵. Autor pisze, że miękka siła jest wartością niematerialną i trudną do oszacowania, jednak on stara się ją mierzyć łącząc wskaźniki statystyczne z danymi subiektywnymi³⁶. W ramach oceny miękkiej siły państw bierze pod uwagę pięć kategorii: biznes i innowacje, kulturę, reżim, dyplomację i edukację. Niestety w rankingu nie pojawiają się nowe kraje członkowskie, a zdominowany jest przez światowe potęgi ekonomiczne i polityczne, czyli te posiadające nadal wpływy i silną produkcję kulturową (1 miejsce Francja, 2. Wielka Brytania, 3. Stany Zjednoczone)³⁷.

³⁴ Firma wykorzystuje system analizy tekstu, powiązany ze słownikiem. Analizowane informacje pochodzą z The Economist, Financial Times, International Herald Tribune, The Straits Times (Azja), China Morning News (Hong Kong), The New York Times, The Washington Post, Los Angeles Times i Chicago Tribune, brane są również pod uwagę najważniejsze publikacje regionalne, które są tłumaczone na język angielski, www.eastwestcoms/i_bispromotion.htm. [dostęp: 2 września 2013].

³⁵ Monocle to magazyn na temat spraw międzynarodowych, biznesu, kultury. Powstał w 2007 r. w Londynie. www.monocle.com.

³⁶ J. McClory, *The New Persuaders: An international ranking of soft power*, Institute of Government, London 2010, s. 1.

³⁷ Ibidem, s.5. Dane pochodzą z 2010 r.

Tabela 3. Country Brand Index –miejsce w rankingu krajów UE w latach 2008 – 2011

	Kraj UE	2008	2009	2010	2011
1.	Austria	52	41	26	21
2.	Belgia	104	33	63	39
3.	Bułgaria	148	140	124	133
4.	Chorwacja	132	136	62	180
5.	Cypr	45	118	142	102
6.	Czechy	26	39	6	8
7.	Dania	28	13	49	23
8.	Estonia	134	133	45	49
9.	Finlandia	24	22	13	16
10.	Francja	15	15	19	13
11.	Grecja	27	170	192	179
12.	Hiszpania	29	27	17	33
13.	Holandia	20	30	21	25
14.	Irlandia	19	4	20	5
15.	Litwa	129	143	119	82
16.	Łotwa	126	164	116	98
17.	Luksemburg	51	57	37	38
18.	Malta	101	113	67	137
19.	Niemcy	56	64	44	30
20.	Polska	12	154	180	178
21.	Portugalia	13	21	173	132
22.	Rumunia	47	157	163	139
23.	Słowacja	63	91	53	28
24.	Słowenia	59	47	23	60
25.	Szwecja	16	17	146	67
26.	Węgry	43	150	133	75
27.	Wielka Brytania	10	9	18	15
28.	Włochy	8	11	7	36

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z www.eastwestcom [dostęp: 2 września 2013].

Pisząc o rankingach należy wspomnieć jeszcze krótko o innych narzędziach pomiaru, które za cel stawiają sobie mierzenie marki państwa. Jest to Country Brand Index, tworzony przez Future Brand. Tutaj, podobnie jak w przypadku poprzedniego rankingu, na 25 omawianych krajów, nie pojawił się żaden z nowych państw członkowskich.

Wnioski: wyzwania w zakresie budowania tożsamości konkurencyjnej nowych państw członkowskich

Oczywiście można zastanawiać się nad metodologią przeprowadzanych badań, w wyniku których powstają rankingi konkurencyjności. Znane są również spory pomiędzy samymi autorami rankingów, którzy próbują udowodnić, który jest lepszym narzędziem badania siły

państw³⁸. Jednak nie ulega wątpliwości, że odgrywają one istotną rolę przy ocenie prowadzonych działań brandingowych. Jak twierdzi P. Van Ham, w dobie współczesności, której cechą charakterystyczną jest nadmiar informacji, które płyną wieloma kanałami medialnymi, mają one moc porządkującą i nadającą rzeczywistości pewien obraz. Dotychczas to raczej brak informacji kształtował wizerunek ludzi na temat różnych miejsc i rzeczy, a nie ich nadmiar³⁹. Rankingi są jednym źródłem informacji, pozwalają państwom na identyfikację obszarów, które są słabymi stronami, a jednocześnie sprawdzenie, czy prowadzenie aktywności w danym obszarze wiąże się zmianą wizerunku.

Jak pokazują dane, nowe państwa unijne nie mają zbyt silnych marek. Funkcjonowały one do niedawna jako jeden, niespecjalnie atrakcyjny blok. Zauważa to L. Wolff⁴⁰, który stwierdził, że choć żelazna kurtyna nie istnieje, to jednak jej cień jest widoczny. Dzięki coraz większej profesjonalizacji zarządzania reputacją i współpracy między krajami Europy Środkowej cień ten powoli znika. Działania w zakresie dyplomacji publicznej i brandingów nowych krajów unijnych były i są podobne z racji położenia geopolitycznego: w sąsiedztwie dużych krajów, procesu transformacji, który miał silny wpływ na prowadzone działania, czy wreszcie sfery marketingu czy public relations, które stosowany z powodzeniem w komunikacji biznesowej czy politycznej zostały przeniesiony na grunt polityki zagranicznej. Państwa te mają również tendencję do stosowania bandwagonu w polityce zagranicznej, czyli strategii polegającej na udzielaniu poparcia państwom silniejszym w sporach, czy konfliktach międzynarodowych. Dzięki temu mogą uzyskać korzyści w postaci lepszej pozycji czy prestiżu na arenie międzynarodowej.

Dostrzega się również pewne podobieństwa w zakresie budowania tożsamości konkurencyjnej. W pierwszej fazie branding był stosowany w celu zwiększenia rozpoznawalności w przestrzeni międzynarodowej. Elementem łączącym kraje jest również realizacja dwustopniowego modelu budowania wizerunku, polegającego na budowie marki w pierwszej fazie, za stopniowym włączaniem elementów dyplomacji publicznej w drugiej. Co jest istotne, pierwsze kroki zmierzające do poprawy wizerunku, państwa kandydujące do UE, stawiały wraz z rozpoczęciem negocjacji w sprawie członkostwa w UE o NATO, były to jednak działania nieskoordynowane, stąd nie mogły przynieść oczekiwanych rezultatów. Jednak już na początku nowego stulecia pojawiły się instytucje, które były odpowiedzialne za prowadzenie działań w zakresie budowania tożsamości konkurencyjnej. Branding został wprowadzany by kraje stały się postrzegane jako bardziej znaczące, np. kraje bałtyckie zaczęły opierać swoją kampanię na koncepcji sieci państw nordyckich. Litwa, Łotwa i Estonia podejmowały próby przewyciężania stereotypów nawiązujących do dziedzictwa Związku

³⁸ Spór pomiędzy autorami rankingów: S. Anholtem, a T. Cromwellem, dotyczący rankingów NBI a NBPI, szerzej na ten temat: R. Frost, *Rating Nation Brands, What Really Counts*, http://www.brandchannel.com/features_effect.asp?pf_id=443 [dostęp 12 lipca 2014].

³⁹ P. Van Ham, *Place branding: the state of the art*, [w:] „The Annals of the American Academy of Political and Social Science”, 2008, 616/1, s.133

⁴⁰ Szerzej na ten temat: L. Wolff, *Inventing Eastern Europe. The Map of Civilization on the Mind of the Enlightenment*, California 1994.

Radzieckiego i zerwania z wizerunkiem byłych republik radzieckich, podkreślenia związków ze skandynawskim, europejskim dziedzictwem. Poważnym krokiem w tym kontekście było przystąpienie Estonii do strefy euro w 2011 r.⁴¹

Wskazać można też na kilka czynników, które powodują, że nowe kraje UE wciąż mają problem z tożsamością konkurencyjną. Po pierwsze jest to upolitycznienie zarządzania wizerunkiem międzynarodowym. Przykładem jest Węgierskie Centrum Wizerunku Kraju, które przestało istnieć po utworzeniu nowego rządu w 2002 r. Podobnie było w Estonii w 2003 r. Polska jest także przykładem takich działań, kiedy zrezygnowano z doradztwa W. Olinsa. Powoduje to brak ciągłości i podejścia strategicznego w zarządzaniu wizerunkiem. Problemem jest brak koordynacji między instytucjami zajmującymi się promocją kraju. Oczywistym czynnikiem w przypadku nowych krajów unijnych jest brak środków finansowych na kampanie promocyjne, co za tym idzie skupianie się na krótszych projektach, gdyż rządy, zwłaszcza w okresach przedwyborczych wykorzystują wyniki zarządzania reputacją dla uzasadnienia swoich sukcesów. Nowe kraje członkowskie (rozszerzenie 2004 i 2007) promując się stosowały przede wszystkim działania brandingowe. Między innymi Litwa do 2012 r. korzystała z doradztwa W. Olinsa i jego firmy Saffron w kształtowaniu marki. Jak już wspomniałam, również rząd polski w latach 2002-2004 korzystał z usług tej firmy.

Wracając do rankingów i możliwości ich wykorzystania w procesie budowy tożsamości konkurencyjnej, to warto nadmienić, że mierzą one pozycję marek krajów, a nie efektywność strategii promocyjnych, S. Anholt stwierdza, że nie ma korelacji między zmianami wartości marki kraju, a nakładami finansowymi na kampanie promocyjne krajów⁴². Kampanie mogą być tylko jednym z elementów. Kanada, Australia i Nowa Zelandia zajmują 3 pierwsze miejsca w rankingu Country Brand Index 2010. Są to kraje, które szybciej niż inne poradziły sobie ze skutkami globalnego kryzysu gospodarczego. Silna gospodarka wpływa zatem pozytywnie na wizerunek kraju, co w obliczu dobrych wyników polskiej gospodarki stwarza szansę na awans Polski w rankingach konkurencyjności. Potwierdzeniem tej tendencji może być spadek o kilka miejsc takich krajów jak Grecja, Hiszpania, czy Irlandia. Trzeba wyraźnie podkreślić, że tożsamości konkurencyjnej nie da się zbudować tylko w oparciu o strategię z zakresu brandingu, czy nakładów finansowych pozwalających powoływać sztaby specjalistów w tej dziedzinie. Osiągnięciu zamierzonych celów powinny sprzyjać działania promocyjne państw opierające się na strategii, realizowane poza jego granicami, ale również te działania wewnątrz, które być może bezpośrednio z brandingiem się nie kojarzą (innowacje inwestycje), ale wpływają na konkurencyjność. Jedynie takie podejście może zagwarantować sukces na arenie międzynarodowej i zajmowanie wysokich pozycji w rankingach instytucji badawczych.

⁴¹ Szerzej na ten temat pisze: B. Ociepka, *New Members' Public Diplomacy*, [w:] *European Public Diplomacy. Soft Power at Work*, pod. red. M.K. Dawis Cross, J. Melissen, New York 2014, s. 39-56.

⁴² *Badania wizerunkowe Polski i polskiej gospodarki w krajach głównych partnerów gospodarczych. Raport z badania Desk-Research*. Warszawa 2011, s. 5.

Bibliografia

- Anholt S., *Tożsamość Konkurencyjna*, Instytut Marki Polskiej, Warszawa 2007.
- Bieleń S., *Polityka w stosunkach międzynarodowych*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2010.
- Dinnie K., *Nation Branding. Concept, Issues, Practice*, Butterworth-Heinemann, Oxford 2008.
- Drenttel W., *My Country is not a Brand*, [on line] www.Designobserver.com/archives/000232.html, (23.03.2014).
- Elcano Global Resence Index 2012*, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/2bc03500423ee64d9d1bdfea32b3728e/Elcano_Global_Presence_Index_2012.pdf?MOD=AJPERES (12.07.2014).
- Frost R., *Rating Nation Brands, What Really Counts*, http://www.brandchannel.com/features_effect.asp?pf_id=443 (12.07 2014).
- Grupa Lizbońska , *Granice konkurencyjności*, Poltext, Warszawa 1996.
- Kaneva N., *Nations as brands: towards an agenda for research and critique*, „International Journal of Communication”, 5/2011.
- Kotler Ph., Jatusripitak S., Maesincee S., *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999.
- Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „International Affairs” 1994, nr 2.
- Manners I., *Normative power Europe, A contradiction in terms*, “Journal of Common Market Studies”, 2/2002.
- Michalski A., *The EU as a soft power: The force of persuasion*. [w:] J. Mellisen, *The New Public Diplomacy: Soft Power in International Relations*, Palgrave Macmillan, London 2005.
- Michalski B., *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki w perspektywie koncepcji soft power*, [w:] J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk, *Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu*. T. 2, Wydawnictwo UE, Wrocław, 2012.
- McClory J., *The New Persuaders: An international ranking of soft power*, Institute of Government, London 2010.
- Melissen J., *Public diplomacy: in tandem with branding* [w:] *Government Communication: The Dutch Experience*, Government Information Service, Ministry of General Affairs, Haga 2005.
- Nye J.S., *Przyszłość siły*, PWN, Warszawa 2012.
- Ociepka B., *Miękka siła i dyplomacja publiczna Polski*, Scholar, Warszawa, 2013.
- Ociepka B., *New Members' Public Diplomacy*, [w:] M.K. Dawis Cross, J. Melissen, *European Public Diplomacy. Soft Power at Work*, Palgrave Macmillan, New York 2014.
- O’Shaughnessy J., O’Shaughnessy N.J., *Treating the Nation as a Brand: Some Neglected Issues*, „The Journal of Macromarketing”, Vol. 20, No. 1/2000.
- Piotrowski S., Zenka D., *Konkurencyjność w ujęciu makroekonomicznym*, [w:] M. Gorynia, E. Łązniewska, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa 2009.
- Program marketingu narodowego. Założenia. Podstawowy koncept realizacyjny*, [w:] W. Olins, *O marce*, Instytut Marki Polskiej, Warszawa 2004.

Sorman G., *Rynki to my!*, „Tygodnik Powszechny”, nr 28, 8.07.2012.

Olins W., *Wizerunek Polski a konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na światowych*, [w:] M. Boruc, *Tożsamość rynkowa. Atrybut konkurencyjnego państwa*, Instytut Marki Polskiej, Warszawa, 2001.

Szondi G., *Public diplomacy and nation branding: conceptual similarities and differences*, „Discussion Papers in Diplomacy”, Netherlands Institute of International Relations ‘Clingendael’, 2008.

Ryniejska – Kieldanowicz M., *International public relations juxtaposed with foreign policy : the challenges of PR-isaton*, „Aktual'ni problemi mižnarodnih vidnosin”, Vip. 113, č. 1/2013.

The Anholt-GfK Roper Nation Brands Index, Methodology and Quality Control for the 2009 NBI Study, <http://www.simonanholt.com/Publications/publications-other-articles.aspx> (19.06.2011).

Van Ham P., *Branding territory: inside the wonderful world of PR and IR Theory*, „Millenium”, 2002, 31/2.

Van Ham P., *Place branding: the state of the art*, [w:] „The Annals of the American Academy of Political and Social Science”, 2008, 616/1.

Van Ham P., *Social Power in International Politics*, Routledge, New York 2010.

Wolff L., *Inventing Eastern Europe. The Map of Civilization on the Mind of the Enlightenment*, Standford, California 1994.

WZROST GOSPODARCZY NOWYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Przedmiotem rozważań w tym artykule jest wzrost gospodarczy nowych krajów Unii Europejskiej (UE), a dokładnie dawnych krajów socjalistycznych będących obecnie członkami UE. Analizą objęto I dekadę XXI wieku oraz pierwsze lata II dekady. To okres w którym powyższe kraje wstępowały do UE. W niniejszym opracowaniu przedstawiono: tempo wzrostu gospodarczego nowych krajów UE na tle UE-15, przyczyny zróżnicowania tempa wzrostu gospodarczego oraz zmiany w PKB per capita w nowych krajach UE. W zakończeniu zawarto wnioski wynikające z przeprowadzonych badań. Badania te potwierdzają, że zmniejsza się różnica pomiędzy nowymi i starymi krajami UE.

THE ECONOMIC GROWTH OF NEW MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The object of consideration in this article is the economic growth of new EU countries, exactly the old socialist countries – presently the members of the EU. The analysis deals with the first decade of 21st century and the first years of the second decade. It is the period when above-mentioned countries entered the EU. The article presents the growth rate of new countries in comparison to UE-15, reasons of disparities of growth rates and changes in GDP per capita in new EU countries. The conclusions the carried research came to are presented in the last part of this article. These studies confirm that the differences between the new and old EU countries are being reduced.

Słowa kluczowe (Keywords): economic growth, the European Union, new members of the European Union

Wstęp

Wzrost gospodarczy jest ciągle jednym z głównych celów polityki makroekonomicznej. Odnosi się to przede wszystkim do krajów będących na niższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, które dążą do zmniejszenia istniejących różnic. Tak jest również w przypadku Unii Europejskiej (UE) w skład której – po ostatnich rozszerzeniach – wchodzi zarówno kraje bogate (wysoki PKB per capita), jak i biedniejsze (znacznie niższy PKB per capita). Ponadto

¹ Prof. dr hab. Stanisław Swadźba - Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

jako jeden z podstawowych wskaźników makroekonomicznych wpływa na międzynarodową konkurencyjność gospodarki.

Przedmiotem rozważań w tym artykule jest wzrost gospodarczy tej drugiej grupy krajów, a dokładnie dawnych krajów socjalistycznych będących obecnie członkami UE. Są to: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry (1. V 2004 r.), Bułgaria, Rumunia (1. I 2007 r.) i Chorwacja (1. VII 2013 r.). Analizą objęto I. dekadę XXI wieku oraz pierwsze lata II. dekady. To okres w którym powyższe kraje wstępowały do UE².

Celem niniejszego opracowania jest próba odpowiedzi na następujące pytania: Jakie było tempo wzrostu gospodarczego tych krajów na tle krajów starej Unii? Jakie były przyczyny zróżnicowania tempa wzrostu gospodarczego wewnątrz tej grupy krajów? W jakim stopniu wyższe tempo wzrostu gospodarczego tych krajów przyczyniło się do zmniejszenia różnic w poziomie PKB per capita między starymi a nowymi krajami UE? Czy istnieje zależność między wzrostem gospodarczym tych krajów a ich międzynarodową konkurencyjnością?

1. Tempo wzrostu gospodarczego starych krajów UE w latach 1961-2014

Dane statystyczne dotyczące wzrostu gospodarczego (zmiany PKB w cenach rynkowych z 2005 r.) krajów starej UE (UE-15) na przestrzeni 50 lat (1961-2010) pokazują, że tempo to – z dekady na dekadę – było coraz mniejsze. W latach 60. XX wieku wynosiło 4,2%; 70. – 3,1%; 80. – 2,4%; 90. – 2,2%, a w pierwszej dekadzie XXI wieku – 1,2%. Takiej tendencji spadkowej nie było w USA, gdzie – podobnie jak w Japonii – przeciętne tempo wzrostu gospodarczego było wyższe. Zróżnicowana jednak była sytuacja w poszczególnych krajach członkowskich UE-15. Niektóre z nich rozwijały się (szybciej lub wolniej) w miarę stabilnie, a inne zajmowały raz wysoką, a innym razem niską pozycję w tej grupie krajów. Szczegółowo pokazuje to tabela 1.

Najwyższe tempo wzrostu gospodarczego występowało w krajach będących na niższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, a więc w krajach które później weszły na ścieżkę nowoczesnego wzrostu gospodarczego. Dysponowały one wolnymi zasobami, które mogły wykorzystać w większym stopniu w porównaniu z pozostałymi krajami. Wzrost gospodarczy był dla nich priorytetowym celem polityki makroekonomicznej. Kraje te chciały szybko zmniejszyć różnice dzielące ich od krajów wyżej rozwiniętych. Ponadto były to kraje, które później przystąpiły do Wspólnot Europejskich i mogły korzystać z pozytywnych efektów europejskiej integracji gospodarczej. Były to: Irlandia (1973), Grecja (1981) oraz Portugalia i Hiszpania (1986). W krajach będących na wyższym poziomie rozwoju wysokie tempo wzrostu

² W dalszych rozważaniach świadomie pominięto Cypr i Maltę. Te dwa małe kraje przystąpiły do UE 1 maja 2004 r., a więc nie należą do tzw. „starej” Unii. Nie należą również do grupy państw postsocjalistycznych. Były koloniami brytyjskimi, a po uzyskaniu niepodległości – jako gospodarki rynkowe i demokratyczne – funkcjonowały w ramach systemu społeczno-gospodarczego charakterystycznego dla Europy Zachodniej. Należy dodać, że ze względu na niewielki potencjał ekonomiczny tych krajów ich sytuacja gospodarcza nie ma większego wpływu na ogólny obraz UE.

gospodarczego nie jest już tak istotne. Większą wagę przykładają się tam do stabilnego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego

Tabela 1. Zmiany PKB w cenach rynkowych z 2005 r. (w %)

	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2010	2011	2012	2013	2014
Austria	4,7	3,6	2,2	2,7	1,5	2,7	0,8	0,6	1,8
Belgia	4,9	3,4	2,0	2,2	1,4	1,8	-0,2	0,0	1,2
Dania	4,8	2,2	2,1	2,6	0,6	1,1	-0,5	0,7	1,7
Finlandia	4,8	3,9	3,1	2,1	1,7	2,8	-0,2	0,3	1,0
Francja	5,7	3,7	2,4	2,0	1,1	1,7	0,0	-0,1	1,1
Grecja	8,5	4,6	0,7	2,3	2,0	-7,1	-6,4	-4,2	0,6
Hiszpania	7,3	3,5	2,9	2,8	2,0	0,4	-1,4	-1,5	0,9
Holandia	5,1	3,0	2,3	3,2	1,3	1,0	-1,0	-0,8	0,9
Irlandia	4,2	4,7	3,6	7,4	2,7	1,4	0,9	1,1	2,2
Luksemburg	3,5	2,6	5,0	5,0	2,7	1,7	0,3	0,8	1,6
Niemcy	4,4	2,9	2,4	1,9	1,0	3,0	0,7	0,8	1,8
Portugalia	5,8	4,9	3,6	3,1	0,7	-1,6	-3,2	-2,3	0,6
Szwecja	4,6	2,0	2,2	2,1	2,2	3,7	0,8	1,5	2,5
W. Brytania	2,8	2,0	2,8	2,5	1,8	1,0	0,3	0,6	1,7
Włochy	5,7	3,8	2,4	1,6	0,4	0,4	-2,4	-1,3	0,7
UE-15	4,8	3,1	2,4	2,2	1,3	1,4	-0,4	-0,2	1,4
Japonia	10,1	4,4	4,6	1,1	0,8	-0,6	2,0	1,4	1,6
USA	4,2	3,2	3,2	3,4	1,5	1,8	2,2	1,9	2,6

*W latach 1961-1991 dane dla Niemiec przed zjednoczeniem.

**Lata 2013-2014 – prognoza.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Statistical Annex of European Economy. Spring 2013. European Commission, Economic and Financial Affairs, s. 48-49, www.ec.europa.eu [dostęp: 26.01.2014].

Jeżeli w poszczególnych dekadach między poszczególnymi krajami występowały relatywnie duże różnice to dla całego okresu (1961-2010) są one zdecydowanie mniejsze. Średnia unijna (UE-15) dla pięciu dekad wynosiła 2,74%. Najniższa była w Wielkiej Brytanii (2,38%), a najwyższa w Irlandii (4,2%). Gdyby pominąć wymienioną wcześniej specyficzną grupę krajów, to najwyższe tempo wzrostu posiadała Finlandia, która jako jedyna osiągnęła wynik powyżej 3% (3,14%). Można więc stwierdzić, że różnice nie są duże co świadczy o konwergencji gospodarczej w tej grupie krajów – nie tylko w sferze regulacji, ale również w sferze realnej.

2. Wzrost gospodarczy nowych krajów UE w latach 2001-2014

Jak na tle starych krajów UE (UE-15) wypadają nowe kraje unijne, dawne kraje socjalistyczne (UE-11)?

Zmiany w PKB w nowych krajach UE – dawnych krajach socjalistycznych (UE-11) były zdecydowanie wyższe. Uwaga ta odnosi się do pierwszej dekady XXI wieku. Długookresowa analiza ze względu na brak danych lub możliwości ich porównywania nie jest tutaj możliwa. Wynika to z występowania tam odmiennego systemu społeczno-gospodarczego, a także braku państwowości w niektórych z tych krajów (Litwa, Łotwa, Estonia, Słowacja, Słowenia i Chorwacja).

W latach 2001-2010 największe zmiany PKB były na Słowacji (4,8%), a najniższe na Węgrzech (2,0%). Średnia dla tej grupy krajów wyniosła 3,7%. Była więc prawie trzykrotnie wyższa w porównaniu z UE-15. Również zdecydowanie wyższa była w kolejnych latach. W 2011 r. wynosiła odpowiednio 3,2% i 1,4%, w 2012 r. 1,0% i -0,4%, w 2013 r. 1,0% i -0,2%, a w 2014 r. 2,2% i 1,4% (za ostatnie 2 lata prognoza). W kolejnych latach liderami wzrostu gospodarczego stały się kraje bałtyckie (Łotwa, Estonia i Litwa). Wysoką pozycję utrzymywała Polska³ i Słowacja. Najgorzej prezentowała się Chorwacja i Słowenia (średnie tempo wzrostu na lata 2011-2014 jest ujemne i wynosi odpowiednio 0,7% i 1,0%). Szczegółowe dane na ten temat pokazuje tabela 2.

Tabela 2. Zmiany PKB w krajach UE-11 w cenach rynkowych z 2001 r. (w %)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2001 2010	2011	2012	2013	2014
Bułgaria	4,2	4,7	5,5	6,7	6,4	6,5	6,4	6,2	-5,5	0,4	4,1	1,8	0,8	0,9	1,7
Chorwacja	3,7	4,9	5,4	4,1	4,3	4,9	5,1	2,1	-6,9	-2,3	2,7	0,0	-2,0	-1,0	0,2
Czechy	3,1	2,1	3,8	4,7	6,8	7,0	5,7	3,1	-4,5	2,6	3,4	1,9	-1,3	-0,4	1,6
Estonia	6,3	6,6	7,8	6,3	8,9	10,1	7,5	-4,2	-14,1	3,3	3,5	8,3	3,2	3,0	4,0
Litwa	6,7	6,8	10,3	7,4	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,8	1,5	4,4	5,9	3,6	3,1	3,6
Łotwa	7,3	7,2	7,6	8,9	10,1	11,2	9,6	-3,3	-17,7	-0,9	3,7	5,5	5,6	3,8	4,1
Polska	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	3,9	4,5	1,9	1,1	2,2
Rumunia	5,7	5,1	5,2	8,5	4,2	7,9	6,3	7,3	-6,6	-1,6	4,1	2,2	0,7	1,6	2,2
Słowacja	3,5	4,6	4,8	5,1	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,4	4,8	3,3	2,0	1,0	2,8
Słowenia	2,9	3,8	2,9	4,4	4,0	5,8	7,0	3,4	-7,8	1,2	2,7	0,6	-2,3	-2,0	-0,1
Węgry	3,7	4,5	3,9	4,8	4,0	3,9	0,1	0,9	-6,8	1,3	2,0	1,6	-1,7	0,2	1,4
UE-15	2,1	1,2	1,3	2,4	1,9	3,1	3,0	0,0	-4,3	2,1	1,3	1,4	-0,4	-0,2	1,4

*Lata 2013-2014 – prognoza.

Źródło: Jak w tabeli 1.

Powyższe różnice w tempie wzrostu gospodarczego pomiędzy UE-11 a UE-15 są podobne jak w przypadku wspomnianej wcześniej Irlandii, Grecji, Portugalii i Hiszpanii, które w latach 70. i 80. ubiegłego wieku przystępowały do Wspólnot Europejskich. W tym celu porównamy tempo wzrostu gospodarczego tych krajów w tamtych latach z tempem wzrostu gospodarczego krajów UE-15 w pierwszej dekadzie XXI wieku.

Tempo wzrostu gospodarczego Irlandii było wyższe w porównaniu do średniej unijnej o około 50% w latach 70. (akcesja w 1973 r.) i 80., a w latach 90. ponad trzykrotnie wyższe. Pod tym względem zdecydowanie gorzej wypadła Grecja, której tempo wzrostu PKB w latach 80. (akcesja w 1981 r.) było znacznie niższe od średniej UE-15, w latach 90. podobne, a nieco wyższe dopiero w pierwszej dekadzie XXI wieku. Wyższe tempo wzrostu gospodarczego w

³ Polska najwyższe tempo wzrostu utrzymywała w latach 1991-2000 (średnia 3,8%) i była zdecydowanym liderem tej grupy krajów. W większości pozostałych krajów tempo wzrostu gospodarczego było ujemne. Źródło: jak w tabeli 1.

porównaniu do średniej było w Hiszpanii i Portugalii (nieco większe w porównaniu z Hiszpanią), zarówno w latach 80. (akcesja w 1986 r.), jak i 90. W pierwszej dekadzie XXI wieku szybciej z kolei rozwijała się Hiszpania (powyżej średniej unijnej) w porównaniu z Portugalią (poniżej średniej unijnej). Jak więc widać, lepiej wypadły kraje UE-11. Zmiany w tych krajach wystąpiły z większym natężeniem ze względu na funkcjonujący w tych krajach system gospodarki centralnie planowanej, które już ze swojej istoty był mało efektywny. Tak więc niewykorzystane zasoby bądź możliwość ich lepszego wykorzystania były znacznie większe (stąd większe korzyści dla wzrostu gospodarczego krajów doganiających)⁴.

Ranking krajów UE-11 pod względem tempa wzrostu gospodarczego pokazuje kolejna tabela 3.

Tabela 3. Ranking krajów UE-11 pod względem tempa wzrostu gospodarczego

2001 – 2010	2011	2012	2013	2014
Słowacja	Estonia	Łotwa	Łotwa	Łotwa
Litwa	Litwa	Litwa	Litwa	Estonia
Bułgaria	Łotwa	Estonia	Estonia	Litwa
Rumunia	Polska	Słowacja	Rumunia	Słowacja
Polska	Słowacja	Polska	Polska	Polska
UE-11	UE-11	UE-11	Słowacja	Rumunia
Estonia	Rumunia	Bułgaria	UE-11	UE-11
Łotwa	Czechy	Rumunia	Bułgaria	Bułgaria
Czechy	Bułgaria	UE-15	UE-15	Czechy
Słowenia	Węgry	Czechy	Czechy	UE-15
Chorwacja	UE-15	Węgry	Chorwacja	Węgry
Węgry	Słowenia	Chorwacja	Węgry	Chorwacja
UE-15	Chorwacja	Słowenia	Słowenia	Słowenia

*Lata 2013-2014 – prognoza.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 2.

Jak widać, zmniejszają się różnice między krajami UE-11 i UE-15. Coraz więcej krajów UE-11 zajmuje pozycje poniżej średniej dla krajów UE-15. Do 2006 r. wszystkie kraje UE-11 były przed UE-15. Zmieniła się sytuacja w okresie kryzysu gospodarczego kiedy to wysokie ujemne tempo wzrostu gospodarczego odnotowały kraje bałtyckie. Jednak po kryzysie sytuacja nie wróciła do stanu poprzedniego. To może świadczyć o stopniowym wyczerpywaniu się możliwości szybkiego wzrostu gospodarczego tej grupy krajów.

W analizowanym okresie kraje UE-11 – w porównaniu z krajami UE-15 – odnotowały również wysokie tempo wzrostu części składowych PKB, a mianowicie: konsumpcji prywatnej, inwestycji oraz wydatków państwa. W latach 2001-2010 wskaźniki te kształtowały

⁴ Sukcesy gospodarek o średnim poziomie rozwoju zależą od ich umiejętności zbliżania się pod względem poziomu rozwoju do krajów wiodących – stąd takie gospodarki określa się mianem doganiających, a ich rozwój – dościgającym lub doganiającym (*catching-up*). Doganianie jest interpretowane jako zawężenie luki pomiędzy wynikami kraju wiodącego i średnio rozwiniętego pod względem różnych zmiennych. Szerzej na ten temat zob.: M. Tusińska: Konkurencyjność międzynarodowa a rozwój społeczno-gospodarczy. Przypadek Polski na tle krajów Unii Europejskiej. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach (w druku).

się odpowiednio na poziomie 3,8%; 3,9% i 1,9% w krajach UE-11 oraz 1,2%; 0,3% i 1,9% w krajach UE-15. Wyższe były również na początku drugiej dekady XXI wieku (dotyczy tylko konsumpcji i inwestycji). W obrębie krajów UE-11 tempo wzrostu konsumpcji prywatnej, inwestycji oraz wydatków państwa było również zróżnicowane. W latach 2001-2010 najwyższy wzrost konsumpcji odnotowały: Rumunia, Bułgaria, Łotwa, Litwa i Słowacja (powyżej 4%), a najniższy: Węgry, Chorwacja, Słowenia i Czechy (poniżej 3%). Inwestycje najszybciej rosły również w Rumunii (7,8%) i Bułgarii (aż 8,5%), a najwolniej na Węgrzech (0,4%) i w Słowenii (1,4%). Z kolei największy wzrost wydatków państwa miał miejsce w: Polsce, na Słowacji, w Słowenii i Estonii (3-4%), a najmniejszy w: Rumunii (wzrost ten był ujemny i wynosił -0,4%), na Łotwie (0,3%) oraz na Węgrzech, Litwie, w Bułgarii i Chorwacji (1-2%). Jak widać, zmiany te nie zawsze odpowiadały przedstawionym wcześniej zmianom PKB w ogóle⁵.

3. Zmiany w PKB per capita w nowych krajach Unii Europejskiej

Wyższe tempo wzrostu gospodarczego w tych krajach spowodowało, że kraje UE-11 w stosunkowo krótkim okresie znacznie zmniejszyły różnice dzielące ich od innych krajów UE pod względem poziomu PKB per capita. Pokazuje to tabela 4.

Tabela 4. PKB per capita w krajach UE-11 według parytetu siły nabywczej (UE-28=100)

UE-11	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bułgaria	30	32	34	35	37	38	40	44	44	44	47	47
Chorwacja	51	53	55	56	57	58	61	63	62	59	61	62
Czechy	73	74	77	78	79	80	83	81	83	81	81	81
Estonia	47	50	55	58	62	66	70	69	64	64	69	71
Litwa	42	45	50	52	55	58	62	64	58	62	68	72
Łotwa	39	41	44	47	50	53	57	59	54	55	60	64
Polska	48	48	49	51	51	52	55	56	61	63	65	67
Rumunia	28	29	31	34	35	38	42	47	47	48	48	50
Słowacja	53	54	56	57	60	63	68	73	73	74	75	76
Słowenia	80	83	84	87	87	88	89	91	86	84	84	84
Węgry	58	61	63	63	63	63	62	64	65	66	67	67

Źródło: <http://epp.eurostat.ec> [dostęp: 23.04.2014]

Największe zmiany zaszły w krajach bałtyckich, przede wszystkim na Litwie, a dalszej kolejności na Łotwie i w Estonii (wzrost odpowiednio o 30, 25 i 24 punkty procentowe). Nieco niższy wzrost odnotowała Słowacja i Rumunia (23 i 22), a następnie Polska i Bułgaria (19 i 17). Mniejsze zmiany zaszły na Chorwacji, Węgrzech i w Czechach (10, 9, 8), a najmniejsze w Słowenii (wzrost o 4 punkty procentowe). Zmiany te są skorelowane z tempem wzrostu gospodarczego występującym w tych krajach.

⁵ Ze względu objętość artykułu nie przedstawiono powyższych danych w formie analogicznych tabel. Szerzej na ten temat zob. *Statistical Annex of European Economy*, Spring 2013, European Commission, Economic and Financial Affairs, online: www.ec.europa.eu [dostęp: 26.01.2014].

Zważywszy, że w punkcie wyjścia (2001 rok) poziom PKB per capita w tych krajach był zróżnicowany bardziej obiektywny będzie wskaźnik pokazujący zmiany procentowe. Największe były w Rumunii (wzrost o 79%) i na Litwie (71%), a nieco niższe na Łotwie (64%) i w Bułgarii (57%). Druga grupa krajów to: Estonia, Słowacja i Polska, które odnotowały wzrost odpowiednio o 51, 43 i 40 procent. Znacznie niższy wzrost odnotowały pozostałe kraje, a mianowicie Chorwacja (+22%), Węgry (+16%), Czechy (+11%) oraz Słowenia (jedynie o 5%).

4. Przyczyny zróżnicowanego tempa wzrostu gospodarczego nowych krajów UE

Jeżeli chodzi o różnice w tempie wzrostu gospodarczego w ramach EU-11 to wynikały one przede wszystkim z sytuacji gospodarczej tych krajów w punkcie wyjścia do transformacji systemowej, daty jej startu (rozpoczęcia), jej charakteru (stopniowa lub gradualna) i innych czynników specyficznych, przede wszystkim z różnic społeczno-kulturowych występujących pomiędzy tymi krajami.

Powyższe czynniki miały istotny wpływ na wzrost gospodarczy w pierwszym okresie transformacji systemowej tych krajów (lata 90. XX wieku). Z czasem jednak, wraz z przystąpieniem do UE (które możemy uznać za symboliczną datę zakończenia transformacji systemowej), o wzroście gospodarczym tych krajów decyduje jej wynik, a mianowicie wybrany przez nie system gospodarczy (docelowy model gospodarczy). Niektóre z tych krajów poszły w stronę liberalnego, a inne w stronę interwencjonistycznego modelu gospodarczego. Analiza przedstawionych wcześniej danych statystycznych pokazuje, że wyższe tempo wzrostu gospodarczego reprezentują kraje o orientacji liberalnej. Powyższą tezę potwierdza analiza porównawcza następujących krajów: Estonii i Słowenii oraz Słowacji i Republiki Czeskiej.

Estonię i Słowenię cechuje wiele podobieństw (mała powierzchnia kraju i niewielka liczba ludności, gospodarka centralnie planowana i brak suwerenności w przeszłości, uzyskanie niepodległości w tym samym czasie – 1991 r.). Jednak warunki wyjściowe do wzrostu gospodarczego na początku lat 90. XX wieku były zdecydowanie gorsze dla Estonii (większa zależność Estonii od krajów socjalistycznych, większy stopień deformacji struktury jej gospodarki, minimalna rola własności prywatnej w porównaniu ze Słowenią). Z tego względu istniały tam silniejsze bodźce do reform niż w Słowenii. Szybsza była tam prywatyzacja, reformy bardziej liberalne, a rynek pracy bardziej elastyczny. W efekcie dało to wyższe tempo wzrostu gospodarczego w przyszłości w porównaniu ze Słowenią.⁶

Również wiele wspólnych cech mają Słowacja i Republika Czeska (przede wszystkim wspólna państwowość do końca 1992 roku). Jednak w ostatnich latach coraz bardziej widoczne są różnice w sferze regulacyjnej i sferze realnej tych państw. Słowacja z opóźnieniem, dopiero pod koniec lat 90. XX wieku, przeszła do głębokich i radykalnych reform strukturalnych (po

⁶ P. Cwalina, *Skąd się wzięły różnice we wzroście gospodarczym między Estonią a Słowenią?* w: *Zagadki wzrostu gospodarczego. Siły napędowe i kryzysy – analiza porównawcza*, pod red. L. Balcerowicz, A. Rzońca, Warszawa 2010.

rządach V. Meciar). Nastąpiły tam zmiany modelu społeczno-gospodarczego. Słowacja przeszła w stronę modelu o przewadze cech rozwiązań anglosaskich. Wyniki gospodarcze Słowacji bezpośrednio i pośrednio odzwierciedlają efekty tych reform.⁷ Z kolei Republika Czeska okres transformacji rozpoczęła od relatywnie radykalnych reform. Szybko stworzyła zdrowe podstawy wolnorynkowego demokratycznego kapitalizmu. Jednak z czasem coraz silniejsze były tendencje w kierunku państwa opiekuńczego. Zwiększył się zakres regulacji państwowej. Zaczęto odchodzić od modelu gospodarczego typu anglosaskiego. Gospodarka czeska stopniowo nabierała cech charakterystycznych dla modelu kontynentalnego. Zmiany te miały przełożenie na sytuację finansów publicznych i tempo wzrostu gospodarczego.⁸

Powyższe spostrzeżenia potwierdzają również rankingi wolności gospodarczej w których kraje reprezentujące wyższe tempo wzrostu gospodarczego mieszczą się na wyższych miejscach (większy poziom wolności gospodarczej), a kraje o niższym tempie wzrostu gospodarczego na niższych (niższy poziom wolności gospodarczej). W tym miejscu ograniczymy się do 3 rankingów, a mianowicie: The Heritage Foundation, Fraser Institute oraz Doing Business (Bank Światowy).

W rankingu The Heritage Foundation⁹ z krajów UE-11 najwyżej notowane są: Estonia (11 miejsce) i Litwa (21 miejsce). Kolejne miejsca zajęły: Czechy, Łotwa, Polska, Węgry, Słowacja, Bułgaria i Rumunia. Na końcu znajdują się: Słowenia (74 miejsce) i Chorwacja (87 miejsce na 178 krajów). Jak widać, ma to przełożenie na wzrost gospodarczy.

Według Fraser Institute¹⁰ najbardziej wolne kraje z UE-11 to podobnie: Estonia (16 miejsce) i Litwa (25 miejsce). Najniższy poziom wolności gospodarczej – jak w poprzednim rankingu – reprezentują: Chorwacja (75 miejsce) i Słowenia (97 miejsce na 152 kraje).

Z kolei w ostatnim rankingu Doing Business¹¹, który pokazuje nam swobodę prowadzenia działalności gospodarczej kraje UE-11 zajmują miejsca od 17 do 89 (na 189 krajów). W czołówce są: Litwa (17), Estonia (22) i Łotwa (24), a ostatnie miejsca zajmują: Rumunia (73), Czechy (75) i Chorwacja (89).

Warto również przyjrzeć się najnowszym rankingom międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. W tym celu wykorzystamy ranking Międzynarodowego Instytutu Zarządzania i Rozwoju (IMD) w Lozannie oraz Światowego Forum Gospodarczego (World Economic Forum – WEF) z siedzibą w Genewie. Są to najbardziej znane i opiniotwórcze analizy konkurencyjności gospodarek narodowych.

⁷ I. Miklos, *Słowacja: historia reform*. w: *Wzrost gospodarczy czy bezpieczeństwo socjalne?* pod red. W. Bieńkowski, M.J. Radło, Warszawa 2010.

⁸ K. Dyba, *Czeski model społeczno-gospodarczy i jego ewolucja od początku transformacji do roku 2007*, w: *Wzrost ...*, op. cit.

⁹ Miller T., Kim A.B., Holmes K.R., *2014 Index of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity and Prosperity*, The Heritage Foundation, Washington DC. Online: www.heritage.org/index/ranking [dostęp: 30.04.2014].

¹⁰ Gwartney J., Lawson R., Hall J., *Economic Freedom of the World. 2013 Annual Report*, Fraser Institute 2013. online: www.fraserinstitute.org [dostęp: 30.04.2014].

¹¹ *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, The World Bank, Washington DC. online: www.doingbusiness.org [dostęp: 30.04.2014].

Ranking IMD publikowany jest corocznie w *World Competitiveness Yearbook (WCY)*. W ostatniej publikacji z 2013 roku¹² z krajów UE-11 najwyższą uplasowała się Litwa (31 miejsce), a za nią Polska (33), Czechy (35) i Estonia (36). Kolejne miejsca zajęły: Łotwa, Słowacja, Węgry, Słowenia, Rumunia, Bułgaria i Chorwacja (58 miejsce na liście 60 krajów). Z kolei według WEF w najnowszym rankingu¹³ kolejność krajów UE-11 była następująca: Estonia (najbardziej konkurencyjny kraj), Polska, Czechy, Litwa, Łotwa, Bułgaria, Słowenia, Węgry, Chorwacja, Rumunia i Słowacja (najmniej konkurencyjny kraj). Jak widać, zarówno w jednym, jak i drugim rankingu pierwsza piątka jest identyczna. Jest tam Polska, 3 kraje bałtyckie i Czechy. Z tej piątki cztery kraje w ostatnich latach (tabela 3) zajmowały regularnie pierwsze miejsca w rankingu tempa wzrostu gospodarczego (były również w pierwszej piątce). Jedynym wyjątkiem są Czechy, które w rankingu konkurencyjności (3 miejsce) są zdecydowanie wyżej niż w rankingu wzrostu gospodarczego (7-8 miejsce). Z kolei Słowacja z wyższym tempem wzrostu gospodarczego (4-6 miejsce) gorzej wypada w rankingach konkurencyjności (uśrednione 9 miejsce). Tak więc, wysokie tempo wzrostu gospodarczego w dużym stopniu idzie w parze z wysoką konkurencyjnością gospodarki.

Wnioski

Przeprowadzone badania nad wzrostem gospodarczym nowych krajów UE (dawnych krajów socjalistycznych) pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

- Nowe kraje UE (UE-11) w ostatnich latach rozwijały się znacznie szybciej w porównaniu z pozostałymi (starymi) krajami członkowskimi.
- Wyższe tempo wzrostu gospodarczego w tych krajach wynikało z niższego poziomu rozwoju gospodarczego tych krajów (specyfika krajów doganiających) oraz funkcjonującego tam systemu mało efektywnej gospodarki centralnie planowanej.
- Wzrost gospodarczy nowych krajów UE był zróżnicowany.
- Przyczyny tego zróżnicowania miały początkowo swoje źródła w sytuacji gospodarczej tych krajów w punkcie startu do transformacji systemowej, jej charakteru, społeczno-kulturowych uwarunkowań itp. Z czasem jednak coraz większą rolę odgrywa funkcjonujący w danym kraju model gospodarczy.
- Można zauważyć, że szybsze tempo wzrostu gospodarczego występuje w krajach, które wybrały model liberalny. Niższe tempo wzrostu gospodarczego częściej występuje w krajach o większej regulacji państwowej i poziomie opiekuńczości (model interwencjonistyczny).

¹² *World Competitiveness Ranking 2013* online: www.imd.org [dostęp: 30.04.2014].

¹³ *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, online: www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014 [dostęp: 30.04.2014].¹ Dr hab. Małgorzata Gawrycka – Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii.

- Powyższe zmiany doprowadziły do znacznego zmniejszenia się różnic w poziomie PKB per capita w krajach członkowskich UE. Nowe kraje członkowskie znacznie przybliżyły się do średniej unijnej (UE-28).
- Coraz bardziej widoczna w tej grupie krajów (UE-11) jest zależność pomiędzy wzrostem gospodarczym a konkurencyjnością danej gospodarki.

Bibliografia

Cwalina P., *Skąd się wzięły różnice we wzroście gospodarczym między Estonią a Słowenią?* [w:] *Zagadki wzrostu gospodarczego. Siły napędowe i kryzysy – analiza porównawcza*, pod red. Balcerowicz L., Rzońca A., Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.

Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises, The World Bank, Washington DC. www.doingbusiness.org [dostęp: 30.04.2014].

Dyba K., *Czeski model społeczno-gospodarczy i jego ewolucja od początku transformacji do roku 2000*, [w:] *Wzrost gospodarczy czy bezpieczeństwo socjalne?* pod red. Bieńkowski W., Radło M-J, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

Gwartney J., Lawson R., Hall J., *Economic Freedom of the World. 2013 Annual Report*, Fraser Institute 2013. www.fraserinstitute.org [dostęp: 30.04.2014].

<http://epp.eurostat.ec> [dostęp: 23.04.2014].

Miklos I., *Słowacja: historia reform*, [w:] *Wzrost gospodarczy czy bezpieczeństwo socjalne?* pod red. Bieńkowski W., Radło M-J., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

Miller T., Kim A.B., Holmes K.R., *2014 Index of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity and Prosperity*, The Heritage Foundation, Washington DC. www.heritage.org/index/ranking [dostęp: 30.04.2014].

Statistical Annex of European Economy. Spring 2013, European Commission, Economic and Financial Affairs, www.ec.europa [dostęp: 26.01.2014].

The Global Competitiveness Report 2013-2014, www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014 [dostęp: 30.04.2014]. Tusińska M., *Konkurencyjność międzynarodowa a rozwój społeczno-gospodarczy. Przypadek Polski na tle krajów Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice (w druku).

World Competitiveness Ranking 2013, www.imd.org [dostęp: 30.04.2014].

Małgorzata Gawrycka¹
Anna Szymczak²

ZMIANY STRUKTURY DEMOGRAFICZNEJ LUDNOŚCI – WYZWANIA DLA RYNKU PRACY

Streszczenie

Polska, podobnie jak i inne kraje europejskie doświadcza w przyspieszonym tempie zmian demograficznych, które w krajach o rozwiniętych gospodarkach rynkowych rozpoczęły się w latach 60. XX wieku. Procesy nieodwracalne, związane ze starzeniem się społeczeństwa na początku zaobserwowano w Skandynawii, następnie proces ten objął kraje Europy Zachodniej, Europy Południowej, w latach 90. XX wieku – również Europę Środkową i Wschodnią. Na uwagę zasługuje fakt, iż im później te zmiany się rozpoczynały, tym gwałtowniejszy był ich przebieg³.

Celem opracowania jest zbadanie wpływu zmian demograficznych ludności Polski w latach 2004-2012 na rynek pracy.

Zakres opracowania obejmuje przegląd literatury oraz zgromadzenie materiałów źródłowych, które zostaną zaprezentowane w części empirycznej. W badaniach zostanie wykorzystana metoda indukcji oraz elementy statystyki opisowej.

CHANGING DEMOGRAPHICS – CHALLENGES FOR LABOUR MARKET

Summary

Similarly to other European countries, Poland is experiencing fast demographic changes. These transitions occurred in more developed countries already in the 1960s. Irreversible processes resulting from the ageing of the population were first observed in Scandinavia, then in Western and Southern Europe, reaching Central and Eastern Europe in the 1990s. It is striking that the later these changes started, the more rapid was their progress.

This study is aimed at evaluating demographic changes observed in Poland in 2004-2012 and their influence on the labour market.

The empirical scope of the study covers a literature review and a collected data analysis. For the research part of the study, induction method and descriptive statistics were used.

Słowa kluczowe (Keywords): labour market, demographic structure of the population

¹ Dr hab. Małgorzata Gawrycka – Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii.

² Dr Anna Szymczak – Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii.

³ I. E. Kotowska, U. Sztanderska, I. Wóycicka, *Aktywność zawodowa i edukacyjna a obowiązki rodzinne w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2007 oraz I. E. Kotowska, *Zmiany demograficzne a przyszły rynek pracy*, [w:] S. Borkowska, *Przyszłość pracy w XXI wieku*, IPiSS, Warszawa 2004.

Wprowadzenie

Zmiany demograficzne obserwowane w polskiej gospodarce po okresie zmian systemowych wskazują na zmiany podobne do tych opisywanych w innych rozwiniętych gospodarkach rynkowych UE. Problem zmian demograficznych jest przedstawiany przez wielu badaczy z różnych dziedzin.

W literaturze przedmiotu znajduje się opis i interpretację zmian demograficznych. Jedną z nich jest koncepcja tzw. pierwszego przejścia demograficznego, która przewiduje, że dzietność ukształtuje się na poziomie prostej zastępowalności pokoleń (2,1 dziecka na 1 kobietę), co przy niskim poziomie umieralności miało zagwarantować stabilność populacji. Od lat 60. XX wieku w nowoczesnych społeczeństwach Europy zachodniej zmieniły się postawy prokreacyjne, związane ze zmianami postaw wobec rodziny i macierzyństwa. Skutkiem tego było obniżenie poziomu prostej zastępowalności pokoleń. Wyjaśnia to teoria drugiego przejścia demograficznego, której koncepcja skupia się na zmianach modelu rodziny, wywołanych zasadniczymi zmianami wzorców małżeństwa i płodności¹. Teoria ta uzupełniona o prawidłowości zmian mobilności przestrzennej i umieralności może stanowić schemat koncepcyjny, syntetyzujący różne teorie cząstkowe kształtowania się procesów demograficznych².

Wzrost aktywności zawodowej kobiet na rynku pracy w II połowie XX wieku sprawił, że zmienił się także model ekonomiczny rodziny określany przez sposób angażowania się kobiet i mężczyzn w pracę zarobkową oraz obowiązki rodzinne, co również w dużej mierze przesądziło o spadku liczby urodzeń.

Obserwowany coraz wolniejszy wzrost populacji ludności Europy, a także coraz mniejsze tempo wzrostu liczby ludności w wieku produkcyjnym, stanowiącym potencjalne zasoby pracy, ogólny ich spadek oraz starzenie się zasobów pracy, potwierdzony wzrostem nie tylko poziomu, ale także udziału osób w wieku poprodukcyjnym w strukturze ludności prowadzą do pogorszenia się relacji między liczbą osób pracujących i liczbą osób korzystających ze świadczeń emerytalnych³. Problemem jest również napływ ludności niewykwalifikowanej z krajów o niskim poziomie rozwoju do krajów rozwiniętych gospodarczo. Przyczynia się to w znacznym stopniu do zwiększenia zasobów biernych zawodowo i wpływa na wzrost wydatków na pomoc społeczną z budżetów państw krajów o wyższym poziomie rozwoju.

Powyższe czynniki potwierdzają, iż wobec rynku pracy pojawiają się wyzwania, które są konsekwencją dynamicznych zmian na nim zachodzących. Zgodnie z przewidywaniami

¹ D. van de Kaa, *Europe's second demographic transition*, Population Bulletin 42/1987 oraz Ł. Jurek, *Ekonomia starzejącego się społeczeństwa*, Difin, Warszawa 2012, s. 13; R. Lesthaeghe, *The Second Demographic Transition in Western Countries: An interpretation*, [w:] K.O. Manson, A. Jensen, *Gender and Family Change in Industrialized Countries*, Oxford, Clarendon Press, 1995.

² D. van de Kaa, *Europe's second demographic transition*, Population Bulletin 42/1987.

³ E. Kryńska, *Europa w podeszłym wieku. Dlaczego i jak skłaniać do pracy zawodowej w jesieni życia?* [w:] M. Klamut, *Polityka ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2007 oraz Ł. Jurek, *Ekonomia starzejącego się społeczeństwa*, Difin, Warszawa 2012, s. 23.

demograficznymi Europa doświadczy w okresie najbliższych 50 lat znacznych zmian struktur wieku ludności, które są konsekwencją wyżów urodzeń w przeszłości i ustalania się nowego porządku demograficznego w Europie⁴. Przyspieszenie procesu starzenia się społeczeństw Europy spowodowało wzrost zainteresowania ekonomicznymi i społecznymi tego skutkami. Problemem staje się nie tylko finansowanie systemu emerytalnego, bowiem rosnąca świadomość w zakresie perspektyw zmian relacji pomiędzy głównymi grupami wieku stanowi ważny element debat w UE o konieczności dostosowania gospodarki i społeczeństwa do starzejącej się populacji i zasobów pracy oraz zmniejszającej się liczby ludności w wieku produkcyjnym. Dodatkowo nasiliła się presja bardziej efektywnego wykorzystania istniejących zasobów pracy. Wspomniane działania miały sprzyjać ogólnemu wzrostowi aktywności zawodowej oraz zwiększeniu wydajności pracy. O randze problemu świadczy Strategia Lizbońska, w której przyjęto jako priorytet narzędzia polityki podażowej, zmierzającej do poprawy jakości zasobów pracy i zwiększenia aktywności zawodowej ludności wraz z dywersyfikacją systemu zabezpieczenia społecznego⁵.

W Polsce, również obserwowane są zmiany demograficzne, podobne do tych, które znacznie wcześniej pojawiły się w krajach UE o ugruntowanej gospodarce rynkowej. Dlatego też warto przyjrzeć się wpływowi zmian demograficznych ludności Polski w latach 2004-2012 na rynek pracy.

1. Struktura demograficzna ludności w Polsce w latach 2004-2012

W latach 2004-2012 w Polsce zaobserwować można było niewielki wzrost ogólnej liczby ludności. Liczba ludności w roku 2012 była większa o 359,5 tys. osób, czyli prawie o 1%. W badanym okresie pojawiły się pewne symptomy potwierdzające zmiany w strukturze ludności (tabela 1). W latach 2004-2008 następował systematyczny spadek udziału ludności w wieku przedprodukcyjnym. Rok 2009 był jedynym spośród badanych lat, w którym zaobserwowano wzrost udziału wspomnianej grupy w liczbie osób ogółem. Od roku 2010 ponownie pojawiła się tendencja spadku udziału tej grupy. Tym samym udział badanej grupy obniżył się prawie o 2,9 punktu proc. W analizowanym okresie liczba ludności w wieku produkcyjnym, czyli w wieku zdolności do pracy, nie wykazywała silnych tendencji zmian.

W grupie osób w wieku poprodukcyjnym w badanym okresie następował systematyczny wzrost ich udziału. W roku 2012 w stosunku do roku 2004 nastąpił wzrost udziału o 2,5 punktu proc.

Warto dodać, iż w badanym okresie w Polsce nastąpiły niewielkie zmiany w relacji ludności w wieku nieprodukcyjnym w przeliczeniu na 100 osób w wieku produkcyjnym. W roku 2004, na 100 osób w wieku produkcyjnym przypadało 57,5 osoby w wieku nieprodukcyjnym, a w roku 2012 – 57.

⁴ I. E. Kotowska, *Zmiany demograficzne a przyszły rynek pracy*, [w:] S. Borkowska, *Przyszłość pracy w XXI wieku*, IPiSS, Warszawa 2004.

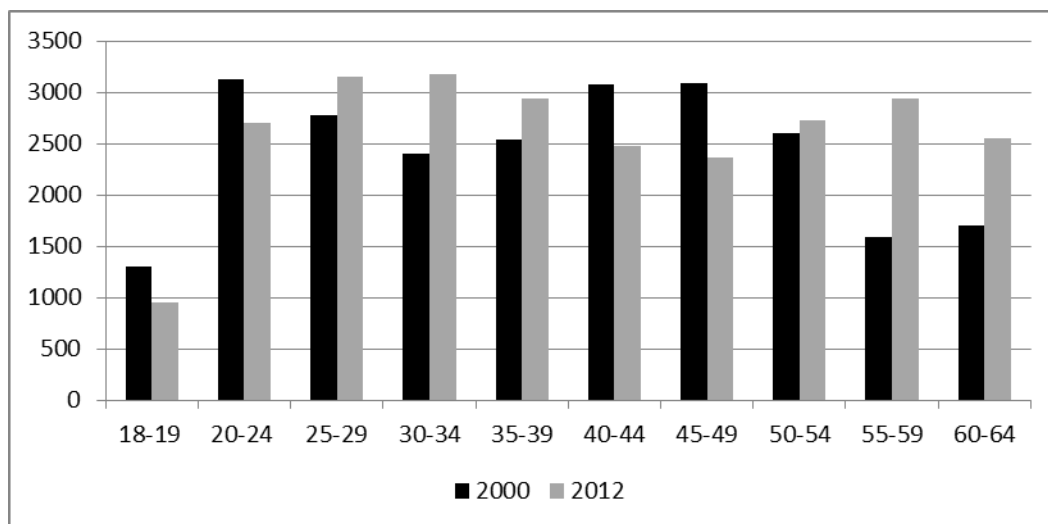
⁵ Employment Guidelines, *Employment policies in the EU and in the Member States. Joint Report 2002*, http://europa.eu.int/comm/employment_social/employment_strategy/employ_en.htm.

Tabela 1. Struktura demograficzna ludności w Polsce w latach 2004-2012 (w %)

Wyszczególnienie	Ludność		
	w wieku przedprodukcyjnym	w wieku produkcyjnym	w wieku poprodukcyjnym
2004	21,2	63,5	15,3
2005	20,6	64,0	15,4
2006	20,1	64,2	15,7
2007	19,6	64,4	16,0
2008	16,3	64,5	16,2
2009	19,0	64,5	16,5
2010	18,8	64,4	16,8
2011	18,5	64,2	17,3
2012	18,3	63,9	17,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika demograficznego 2013, [www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_\[1\].PDF](http://www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_[1].PDF), dostęp z dnia 28.04.2014.

Z powyższych analiz wynika, iż w Polsce jeszcze w niewielkim stopniu widoczne są zmiany w strukturze ludności. W dużej mierze wynika to z faktu, iż na rynku pracy, czyli w wieku produkcyjnym są osoby wyżu demograficznego lat 80., tym samym udział osób w wieku produkcyjnym jest jeszcze stosunkowo duży. Obserwuje się już jednak zmiany struktury w tej grupie osób, co przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Ludność w wieku produkcyjnym z uwzględnieniem grup wiekowych w Polsce w latach 2000 i 2012 (w tys.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika demograficznego 2013, [www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_\[1\].PDF](http://www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_[1].PDF), dostęp z dnia 28.04.2014.

W 2012 roku względem roku 2000 zmniejszyła się liczba ludności w wieku produkcyjnym w najmłodszych grupach wiekowych tj. 18-24 lata o prawie 18%. Nastąpił

wyraźny wzrost liczby ludności w wieku 55-64 lata o 67,3%. Oznacza to, że następuje proces starzenia się ludności w grupie osób w wieku produkcyjnym. Rodzi to pewne problemy dla rynku pracy związane z aktywnością zawodową osób w wieku powyżej 50 lat.

Symptomy zmian demograficznych charakterystycznych dla rozwiniętych gospodarek europejskich są też już widoczne w Polsce. Wyrazem tego są zmiany w wieku przedprodukcyjnym i poprodukcyjnym. Liczba ludności w wieku przedprodukcyjnym tj. dzieci w wieku 0-14 lat obniżyła się o 1,7 punktu proc. Oznakami zmian jest też systematycznie wzrastający udział osób w wieku poprodukcyjnym w ogólnej liczbie ludności. Nastąpił wzrost udziału ludności powyżej 65 roku życia o 1,1 punktu proc. W szczególności obserwuje się wzrost liczby w wieku powyżej 80 lat.

W tej sytuacji ważna wydaje się prognoza ludności polskiej do roku 2030, co przedstawiono w tabeli 2. W latach 2015-2030 będzie utrzymywała się tendencja spadkowa liczby ludności w Polsce. W roku 2030 będzie ona mniejsza o prawie 2 mln osób. w porównaniu z rokiem 2015 i 2,8 mln osób względem roku 2012. Liczba ludności w wieku przedprodukcyjnym zmniejszy się w roku 2030 o prawie 971 tys. osób w stosunku do roku 2015. Z kolei, liczba ludności w wieku poprodukcyjnym w roku 2030 wzrośnie o ponad 2 mln osób.

Tabela 2. Prognoza ludności w Polsce w latach 2015-2030 (w tys.)

Wyszczególnienie	Ludność				
	Ogółem	w wieku przedprodukcyjnym	w wieku produkcyjnym	w wieku poprodukcyjnym	Ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym
2015	37626	6296	23861	7468	58
2020	37229	6070	22620	8540	65
2025	36598	5784	21560	9254	70
2030	35693	5325	20771	9597	72

Zródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika demograficznego 2013, [www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_\[1\].PDF](http://www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_[1].PDF), dostęp z dnia 28.04.2014.

Jak wynika z powyższych prognoz, struktura demograficzna ludności ulegnie znacznym przeobrażeniom. W roku 2030 prognozowany jest 15% udział osób w wieku przedprodukcyjnym w strukturze ludności ogółem, 58% ludności w wieku produkcyjnym i 26,9% – udział osób w wieku poprodukcyjnym. Tym samym udział osób w wieku przedprodukcyjnym w roku 2030 byłby niższy o 3,7 punktu proc. w porównaniu z rokiem 2012, udział osób w wieku produkcyjnym w analogicznym okresie będzie mniejszy o 5,7 punktu proc., zaś udział osób w wieku poprodukcyjnym większy o ponad 9 punktów proc. W 2030 roku na 100 osób w wieku produkcyjnym będą przypadały aż 72 osoby w wieku nieprodukcyjnym. Oznacza to potrzebę wdrażania zmian w zakresie systemu zabezpieczenia społecznego, funkcjonowania rynku pracy i przygotowania nowych narzędzi w zakresie polityki makroekonomicznej, która w większym stopniu promowałaby wydłużenie okresu

aktywności zawodowej ludności polskiej i lepsze wykorzystanie zasobów pracy. Problem ten staje się również istotny dla przedsiębiorstw, bowiem mogą one stanąć w przyszłości przed niemożliwością dalszego rozwoju ze względu na ograniczoną dostępność do zasobu pracy.

2. Zmiany w aktywności zawodowej ludności

W związku z obserwowanymi procesami demograficznymi ludności w Polsce należy przyrzeć się procesowi aktywności zawodowej ludności w poszczególnych grupach wiekowych w Polsce na tle UE. W tabeli 3 zaprezentowano współczynnik aktywności zawodowej ludności w Polsce, UE 28 i UE 15.

Tabela 3. Współczynnik aktywności zawodowej ludności w latach 2004-2012 (w%, stan na koniec roku)

Lata	Wskaźnik aktywności zawodowej (w % liczby ludności w wieku 15-64 lata)			Wskaźnik aktywności zawodowej (w % liczby ludności w wieku 15-24 lata)			Wskaźnik aktywności zawodowej (w % liczby ludności w wieku 50-74 lata)		
	Polska	UE 15	UE 28	Polska	UE 15	UE 28	Polska	UE 15	UE 28
2004	64,1	-	-	35,8	-	-	34,3	-	-
2005	64,6	71,3	69,8	35,5	47,7	44,0	35,2	40,9	40,3
2006	63,6	71,8	70,2	34,3	47,9	44,0	34,9	41,8	41,2
2007	63,6	72,1	70,5	32,8	48,0	43,9	36,2	42,5	41,9
2008	64,3	72,4	70,8	33,4	47,9	43,9	37,6	43,2	42,7
2009	64,9	72,3	70,8	34,2	46,4	42,9	38,6	44,0	43,3
2010	65,4	72,4	70,9	33,8	45,9	42,5	40,1	44,5	43,8
2011	66,1	72,8	71,3	33,6	45,9	42,5	40,8	45,5	44,7
2012	66,8	73,2	71,9	34,0	45,4	42,4	41,6	46,6	45,7

Zródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika demograficznego 2013, [www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_\[1\].PDF](http://www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_[1].PDF), dostęp z dnia 28.04.2014 oraz Polska w Unii Europejskiej 2004-2014, Raport GUS, Warszawa 2014, [www.stat.gov.pl.oz_polska_w_ue_\[1\].PDF](http://www.stat.gov.pl.oz_polska_w_ue_[1].PDF) oraz http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_ifs/data/database dostęp z dnia 29.04.2014.

Wskaźnik aktywności zawodowej ludności polskiej w latach 2004-2007 wykazywał tendencje spadkowe, czego potwierdzeniem jest osiągnięty jego niski poziom w roku 2007 – 63,6%. W kolejnych latach nastąpiło odwrócenie dotychczas obserwowanej niekorzystnej sytuacji. Współczynnik aktywności zawodowej ludności wzrastał i w roku 2012 był o 3,2 punktu proc. wyższy w porównaniu z rokiem 2007. W krajach UE 28 wykazywał tendencje wzrostowe w całym badanym okresie. Już w roku 2006 wskaźnik ten ukształtował się na poziomie przekraczającym 70%. W badanych latach zmieniła się rozpiętość pomiędzy wskaźnikiem aktywności w Polsce a UE 28. W roku 2005 sięgała ona 5,2 punktu proc. na niekorzyść Polski, w roku 2008 natomiast wynosiła 7,5 punktu proc. Natomiast w roku 2012 obniżyła się do 5,2 punktu proc. Potwierdza to potrzebę zmian w Polsce w zakresie dążenia

do zwiększenia aktywności zawodowej ludności, bowiem występująca sytuacja niekorzystnie może oddziaływać na rozwój gospodarki narodowej. Przedsiębiorstwa mogą w przyszłości być pod presją braku odpowiednio przygotowanych i dostępnych zasobów pracy.

Biorąc pod uwagę współczynnik aktywności zawodowej ludności w krajach należących do grupy państw najbardziej rozwiniętych w UE, to w badanym okresie wskaźnik ten przekraczał 71 % i wykazywał podobnie jak w Polsce tendencje wzrostowe. Jednak współczynnik ten był w krajach UE 15 znacznie wyższy niż w polskiej gospodarce. Największą rozpiętość zanotowano w roku 2007, wówczas to współczynnik aktywności zawodowej w Polsce był o 8,5 punktu proc. niższy aniżeli w krajach należących do UE 15. W 2012 roku rozpiętość pomiędzy współczynnikiem aktywności zawodowej ludności w Polsce a krajami UE 15 obniżyła się do 6,4 punktu proc., co można ocenić pozytywnie, gdyż oznacza, że w Polsce coraz większy odsetek osób w wieku produkcyjnym jest aktywna zawodowo.

Zachodzące zmiany w strukturze demograficznej społeczeństwa wymagają podjęcia działań ze strony państwa w zakresie zwiększenia aktywności zawodowej ludzi młodych. W Polsce współczynnik ten dla osób w wieku 15-24 lata jest znacznie niższy aniżeli w krajach najbardziej rozwiniętych w Europie. Niewiele ponad 1/3 młodych ludzi jest aktywna zawodowo i mając na uwadze, że obowiązek szkolny w Polsce obejmuje dzieci i młodzież do 18 roku życia to niestety zaistniałej sytuacji nie można ocenić pozytywnie.

W latach 2004-2012 wskaźnik aktywności zawodowej ludności polskiej w wieku 15-24 lata również w znacznym stopniu odbiegał od średniej dla UE 15 i UE 28. Pomimo systematycznego wzrostu badanego współczynnika w Polsce w latach 2006-2012, do roku 2007 rozpiętości pomiędzy badanymi wskaźnikami w Polsce i UE 15 i UE 28 wzrastały. W roku 2007 rozpiętość ta wynosiła w porównaniu z UE 28 11,1 punktu proc, natomiast w stosunku do UE 15 – 15,2 punktu proc. Pozytywnie należy ocenić zmniejszanie się rozpiętości współczynnika aktywności zawodowej w kolejnych latach. W roku 2012, kiedy to współczynnik ten był najwyższy i wynosił 34% rozpiętość w porównaniu z UE 15 obniżyła się do 11,4 punktu proc. i 8,4 punktu proc w stosunku do UE 28.

W Polsce aktywność zawodowa osób po 50 roku życia jest znacznie niższa aniżeli w innych krajach UE, co można traktować jako negatywny efekt zmian transformacyjnych, które wymagały podjęcia decyzji niekorzystnych z punktu widzenia długookresowych zmian na rynku pracy takich jak wcześniejsze emerytury, renty strukturalne, emerytury pomostowe. Jednak można sądzić, że zmiany te miały na celu obniżenie kosztów społecznych prowadzonych reform, tym samym były uzasadnione.

W roku 2004 w Polsce zaledwie 34,4% ludności w wieku powyżej 50 lat była aktywna zawodowo, natomiast w krajach UE 15, czyli w najbardziej rozwiniętych gospodarkach UE współczynnik aktywności zawodowej ludności przekraczał 40%. Rozpiętość pomiędzy wskaźnikiem aktywności ludności w Polsce a krajami tworzącymi UE 15 w latach 2006-2007 przekraczała 6 punktów proc. Od roku 2007 współczynnik ten w Polsce ulegał wzrostowi. Pomimo to, np. w roku 2012 nadal był on niższy w porównaniu z UE 15 o 5 punktów proc. i o 4,1 punktu proc w stosunku do UE 28. Warto dodać, iż w krajach UE 15 współczynnik ten w roku 2012 wynosił prawie 47%.

Przewidywana zmiana struktury demograficznej ludności w Polsce do 2030 roku wydaje się, iż powinna być poprzedzona wdrażaniem licznych programów mających na celu zwiększenie aktywności zawodowej ludności polskiej, szczególnie w wieku 55-74 lata. Wydłużenie okresu aktywności zawodowej jest już faktem. Należy podkreślić, iż na konieczność wydłużenia okresu aktywności zawodowej osób po 50 roku życia zwrócono uwagę w bardziej rozwiniętych gospodarczo krajach niż Polska. Problem ten był i nadal jest eksponowany w wielu programach UE, gdyż zachodzące zmiany demograficzne mają obecnie i można sądzić, że będą miały w przyszłości wpływ na rynek pracy oraz system zabezpieczenia społecznego. Zapewne zmniejszenie się udziału osób w wieku mobilnym zmuszać będzie do wydłużenia okresu aktywności zawodowej osób powyżej 50 roku życia i grupa ta będzie stanowiła ważny potencjał dla funkcjonowania i rozwoju gospodarek narodowych. Można przypuszczać, iż tendencje obserwowane w strukturze demograficznej ludności UE będą z jednej strony wymuszały na rządach poszczególnych państw członkowskich podejmowanie decyzji, które będą zachęcały osoby po 50 roku życia do wydłużenia okresu aktywności zawodowej, co w znacznym stopniu złagodzi pojawiające się presje wobec rynku pracy i systemu zabezpieczenia społecznego, szczególnie emerytalnego. Można powiedzieć, że podjęte decyzje rządu polskiego w roku 2012 w sprawie tzw. powszechnego wieku emerytalnego dotyczące wydłużenia docelowo wieku emerytalnego do 67 lat zarówno dla kobiet i mężczyzn, które dotyczyły zmian Ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw⁶, były jak najbardziej słuszne. Należy już teraz przygotowywać się do zmian w strukturze demograficznej ludności, tak aby w przyszłości kosztami zaniechanych decyzji nie było w pełni obciążane młode pokolenie osób pracujących.

W świetle wydłużenia wieku emerytalnego dla kobiet aż o 7 lat warto przyjrzeć się aktywności zawodowej ludności według płci w Polsce na tle krajów UE (tabela 4). Należy podkreślić, że z dotychczas prowadzonych badań wynika, iż aktywność zawodowa kobiet w Polsce w wieku 15-64 lata była niższa w latach 2004-2012 średnio rocznie o 6,5 punktu proc. od aktywności zawodowej dla ludności ogółem. Rozpiętość ta jest średnio o 1 punkt proc. niższa aniżeli obserwowana średnia dla UE 15. Jednak należy pamiętać, że wielkość średnia nie daje pełnego obrazu zróżnicowania sytuacji na rynkach poszczególnych państw. Np. w Szwecji w roku 2004 współczynnik aktywności zawodowej kobiet wynosił 74,3 % i był aż dwa razy wyższy aniżeli na Malcie. W roku 2012, w obu krajach nastąpił wzrost tego współczynnika. W Szwecji wyniósł on 77,1% natomiast na Malcie 49%, co oznacza nadal duże zróżnicowanie pomimo zmniejszenia jego rozpiętości. W latach 2007-2008 współczynnik aktywności zawodowej kobiet w Polsce był o prawie 8 punktów proc. niższy aniżeli w krajach UE 15, natomiast w stosunku do UE 28 – o 6,4 punktu proc. Od roku 2009 rozpiętości pomiędzy współczynnikiem aktywności zawodowej kobiet w Polsce a UE 15 i UE 28 systematycznie obniżały się.

⁶ Ustawa z dnia 11 maja 2012 o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw, Dz U poz. 637 z dnia 6.06.2012, <http://www.prawo.egospodarka.pl/akty/dziennik-ustaw/2012/000/637>, dostęp z dn. 29.04.2014

Tabela 4. Współczynnik aktywności zawodowej kobiet w latach 2004-2012 (w%, stan na koniec roku)

Lata	Wskaźnik aktywności zawodowej kobiet (w % liczby ludności w wieku 15-64 lata)		
	Polska	UE 15	UE 28
2004	58,0	-	-
2005	58,5	63,6	62,4
2006	56,9	64,4	62,9
2007	57,0	64,9	63,4
2008	57,5	65,4	63,9
2009	58,2	65,7	64,2
2010	58,5	65,9	64,4
2011	59,3	66,5	65,0
2012	61,0	67,3	65,8

Zródło: opracowanie własne na podstawie *Polska w Unii Europejskiej 2004-2014*, Raport GUS, Warszawa 2014, [www.stat.gov.pl/oz_polska_w_ue_\[1\].PDF](http://www.stat.gov.pl/oz_polska_w_ue_[1].PDF) dostęp z dnia 27.04.2014 oraz http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_ifs/data/database dostęp z dnia 29.04.2014.

W roku 2012 współczynnik ten w Polsce był o 6,3 punktu proc. niższy niż w UE 15 i 4,8 punktu proc. niż w UE 28.

Zakończenie

Starzenie się ludności stanowi obecnie jeden z najważniejszych problemów społeczno-ekonomicznych nie tylko Polski, ale również wielu krajów UE. Zjawisko to szczególnie szybko przebiega w krajach, które przechodziły proces transformacji gospodarki w latach 90. XX wieku. Obserwując kraje wysoko rozwinięte UE można stwierdzić, że proces ten jest trudny do zahamowania i wymaga podjęcia szczególnych działań zarówno w zakresie polityki gospodarczej jak i społecznej.

Z przeprowadzonych badań wynika, że procesy demograficzne stają się przede wszystkim wyzwaniem dla krajowych rynków pracy, gdyż mogą spowodować zmniejszenie się zasobów siły roboczej oraz zwiększenie udziału osób starszych w grupie osób w wieku produkcyjnym. Z problemami, z którymi należy się zmierzyć to przede wszystkim aktywizacja zawodowa ludzi młodych, kobiet i ludzi powyżej 50 roku życia. Problemem na rynku pracy może być zatrudnianie ludzi powyżej 60 roku życia, czyli tych osób, które nie osiągnęły wieku emerytalnego w związku z wdrażaną reformą systemu emerytalnego. Stereotypowe postawy niektórych pracodawców oraz samych pracowników muszą ulec zmianie, tak aby osoby te były traktowane jako pełnowartościowe zasoby pracy.

Zasygnalizowane powyżej problemy wymagają podjęcia szeregu działań ze strony państwa, opracowania długookresowej strategii makroekonomicznej i wdrożenia reform często nie znajdujących akceptacji społecznej.

Kolejnym problemem jest wdrożenie polityki prorodzinnej nastawionej na zwiększenie dzietności rodzin oraz stymulowanie postaw prokreacyjnych.

Bibliografia

- Employment and social affairs, European Commission, Luksemburg 2003.
- Employment Guidelines, Employment policies in the EU and in the Member States. Joint Report 2002, http://europa.eu.int/comm/employment_social/employment_strategy/employ_en.htm.
- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_ifs/data/databse
- <http://www.prawo.egospodarka.pl/akty/dziennik-ustaw/2012/000/637>.
- Jurek Ł., *Ekonomia starzejącego się społeczeństwa*, Difin, Warszawa 2012.
- Kotowska I. E., Sztanderska U., Wóycicka I., *Aktywność zawodowa i edukacyjna a obowiązki rodzinne w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2007.
- Kotowska I. E., *Zmiany demograficzne a przyszły rynek pracy*, [w] S. Borkowska , *Przyszłość pracy w XXI wieku*, IPiSS, Warszawa 2004.
- Kotowska I.E., Abramowska A., Matysiak A., Muszyńska A., *Comparative report on work and parenthood (D18) Summary policy implications regarding work and parenthood (D19)*, Workpack-age 6. Dialog project. Institute of Statistics and Demography, Warsaw School of Economics, Warszawa 2005.
- Kryńska E., *Europa w podeszłym wieku. Dlaczego i jak skłaniać do pracy zawodowej w jesieni życia?* [w] M. Klamut, *Polityka ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2007.
- Lesthaeghe R., *The Second Demographic Trnsition in Western Countries: An interpretation*, [w] K.O. Manson, A. Jensen, *Gender and Family Change in Industrialized Countries*, Oxford, Clarendon Press, 1995.
- Polska w Unii Europejskiej 2004-2014*, Raport GUS, Warszawa 2014, [www.stat.gov.pl.oz_polska_w_ue_\[1\]](http://www.stat.gov.pl.oz_polska_w_ue_[1]) PDF.
- Rocznik demograficzny 2013, [www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_\[1\]](http://www.stat.gov.pl.rsz_rocznik_demograficzny_2013_[1]) PDF.
- Ustawa z dnia 11 maja 2012 o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funudzuszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw*, Dz U poz. 637 z dnia 6.06.2012,
- van de Kaa D., *Europe's second demographic transition*, Population Bulletin 42/1987.

WARTOŚĆ PRACY JAKO KAPITAŁ SPOŁECZNO-KULTUROWY W WYBRANYCH NOWYCH KRAJACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Artykuł pokazuje w jaki sposób w świadomości społeczeństw, trzech wybranych nowych krajów Unii Europejskiej (Polski, Republiki Czeskiej i Słowacji), postrzegana jest wartość pracy, jako jeden z istotnych elementów kapitału społeczno-kulturowego. Zastosowana jest koncepcja zmian wartości Ronalda Ingleharta, która wskazuje na zależność pomiędzy stopniem rozwoju gospodarczego i zamożności społeczeństwa, a przejściem od wartości materialistycznych do postmaterialistycznych. Analiza oparta jest na badaniach socjologicznych *European Values Study* oraz badaniach własnych autorki. Rozważane są: praca wśród innych wartości, cechy pracy i twierdzenia dotyczące pracy. W konkluzjach pokazana jest zależność postrzegania wartości pracy od stopnia rozwoju gospodarczego trzech krajów.

THE VALUE OF WORK AS A SOCIO-CULTURAL CAPITAL IN SELECTED NEW MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The article presents how the value of work, as one of the essential elements of the socio-cultural capital, is perceived in the social awareness of the three selected new EU countries (Poland, the Czech Republic and Slovakia). The study applies a concept of value changes introduced by Ronald Inglehart, which indicates the relationship between the degree of economic development and prosperity of the society, and the changes from materialist to post-materialist values. The analysis is based on sociological studies - European Values Study - and the author's own research. The following matter have been taken into considerations: work among other values, characteristics of work and theorems concerning work. The conclusions show the relationship between people's perception of the value of work and the degree of economic development of the three countries.

Słowa kluczowe (Keywords): values of work, social-cultural capital, new members of the European Union

Wstęp

Jednym z elementów kapitału społeczno-kulturowego jest wartość pracy. To od jej efektów zależał i zależy rozwój gospodarczy społeczeństw. Mamy do czynienia również z

¹ Prof. UŚ dr hab. Urszula Swadźba - Uniwersytet Śląski w Katowicach.

drugą zależnością, postrzeganie wartości pracy zależy również od czynników społeczno-gospodarczych. Inaczej bowiem praca będzie postrzegana w społeczeństwach zamożnych, gdzie rynek oferuje dostatecznie atrakcyjnych miejsc pracy, a inaczej w ubogich, gdzie sukcesem będzie zdobycie pracy ciężkiej i słabo wynagradzanej. Artykuł ma na celu pokazanie zależności pomiędzy rozwojem gospodarczym trzech wybranych nowych krajów Unii Europejskiej (Polski, Republiki Czeskiej i Słowacji) a postrzeganiem wartości pracy. Wnioski będą oparte o analizę badań socjologicznych *European Values Study* (EVS) oraz badań własnych autorki z wykorzystaniem koncepcji zmian wartości Ronalda Ingleharta.

1. Wartość pracy jako element kapitału społeczno-kulturowego. Teoria zmian wartości Ronalda Ingleharta

Pojęcie kapitału społeczno-kulturowego nie zawsze jest jednoznaczne. W socjologii z pojęciem tym wiążą się dwa terminy, pierwszy odwołuje się do różnych form więzi społecznych stanowiących podstawę relacji podmiotu z innymi ludźmi i ciałami społecznymi, drugi przywołuje korelaty wzorców, wartości i znaczeń zakodowanych w kulturowej przestrzeni regulującej aktywność życiową podmiotu.² W skład systemu wartości wchodzi również wartość pracy, często zwana etosem pracy. Jest ona definiowana jako: „...charakterystyczny dla danej grupy społecznej lub dla całego społeczeństwa zespół wartości i norm odnoszący się do wartości fundamentalnej jaką jest praca. Wartość ta jest uzupełniona o pozostałe wartości, takie jak solidność, sumiennosc, uczciwość, szacunek do pracy, które są jej atrybutami. Wartości te i normy przejawiają się w praktyce w konkretnych zachowaniach”³.

Analiza wartości pracy w społeczeństwach nowych krajów Unii Europejskiej zostanie przeprowadzona w oparciu o koncepcję zmian wartości Ronalda Ingleharta⁴. Inglehart wyszedł od teorii potrzeb Masłowa. Według tej teorii potrzeby ludzkie są zhierarchizowane. Najistotniejsze są potrzeby fizjologiczne, zwłaszcza w warunkach ograniczonych możliwości. Następna z kolei jest potrzeba bezpieczeństwa fizycznego, która jest prawie tak samo ważna jak poprzednia. Po zaspokojeniu podstawowych potrzeb jednostka będzie dążyła do realizacji innych niematerialnych. Dlatego Inglehart sformułował następujące dwie tezy:

Teza 1. Ludzie cenią najbardziej te rzeczy, których jest mało.

Teza 2. Stosunek między środowiskiem społecznym, a wyznawanymi wartościami nie ma charakteru bezpośredniego przystosowania. Ludzie mają tendencję do uznawania tego samego zespołu wartości za priorytetowe przez całe swoje dorosłe życie, choć powstał on we wczesnym okresie życia (teza socjalizacyjna).

Zgodnie z rozwijaną przez Ingleharta tezę konkluzja była następująca. Wraz z postępującym dobrobytem gospodarczym następuje przejście od wartości materialistycznych

² W. Świątkiewicz, *Wokół socjologicznej koncepcji kapitału kulturowego*, [w:] *Kapitał społeczno-kulturowy a rozwój lokalny i regionalny*, pod red. M. Szczepańskiego, Tychy 2000, s. 24.

³ U. Swadźba, *Śląski etos pracy. Studium socjologiczne*, Katowice 2001, s. 34.

⁴ R. Inglehart, *The Silent Revolution: Changing Values and Political Systems among Western Publics*, Princeton 1977.

(zapewniających bezpieczeństwo i przetrwanie) do wartości postmaterialistycznych (akcentujących potrzeby samoekspresji i jakości życia). Z tych dwu przesłanek można wnioskować o znacznych różnicach w systemach wartości młodego i starszego pokolenia Europejczyków. Pierwsze badania European Values Study zostały przeprowadzone w latach 1970-1971 w sześciu krajach europejskich, następne rozszerzone były o wybrane kraje pozaeuropejskie.⁵ Badania te zasadniczo potwierdziły założenia jego teorii. Jeszcze w latach 70. we wszystkich wymienionych krajach zwolennicy wartości materialistycznych przewyższali liczebnie populację zorientowaną na wartości postmaterialistyczne. Dwadzieścia lat później sytuacja była zdecydowanie odwrotna i wyraźnie następowało przesuwanie się w kierunku wartości postmaterialistycznych.⁶ Od 1990 roku badania przeprowadzane są również w byłych krajach postkomunistycznych, w tym w Polsce, Czechach i Słowacji. Najnowsza edycja rezultatów badań z 2008 roku została opublikowana w Czechach i Słowacji, zostaną one wykorzystane do analizy⁷. W Polsce badania przeprowadzone w tym samym roku nie zostały opublikowane. Autorka przeprowadziła swoje badania, wykorzystując niektóre z pytań EVS, które dotyczyły wartości pracy⁸. Porównanie wyników tych badań wykazało czasami zaskakujące różnice w systemie wartości pracy sąsiadujących narodów.

2. Praca w systemie wartości Polaków, Czechów i Słowaków

Teoria Ingleharta zakłada, że od poziomu rozwoju gospodarczego i poziomu życia mieszkańców zależy ich system wartości, w tym analizowana wartość pracy. Dlatego w badaniach EVS, jak i moich badaniach respondentom zadano pytanie: „W jakim stopniu uważa Pan/i następujące sprawy za ważne w życiu?”. Praca została umieszczona pośród czterech innych wartości: rodziny, religii, czasu wolnego, przyjaciół i polityki. Istniały następujące możliwości odpowiedzi: „bardzo ważna”, „ważna”, „mało ważna”, „nieważna”. Tabela 1. przedstawia odsetek odpowiedzi: „bardzo ważna” i „ważna”.

Wyniki badań wskazują, że na czele systemu wartości w trzech krajach stoi rodzina. Najwyższe wartości osiąga odpowiedź „bardzo ważna” w Polsce (90,9%), niewiele niższe na Słowacji (89,5%). Rodzina jest w społeczeństwie polskim i słowackim osią systemu wartości,

⁵ R. Inglehart, *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton 1990; R. Inglehart, M. Basanez, A. Moreno, *Human Values and Beliefs; A Cross-Cultural Sourcebook*, Ann Arbor 1998; *Human Beliefs and Values. A cross-cultural sourcebook based on the 1999-2002 values surveys*, Ed. R. Inglehart inni. Siglo Veintiuno Editores, Mexico – Buenos Aires 2004.

⁶ R. Siemieńska, *Od wartości postmaterialistycznych do materialistycznych – casus Polski*, [w:] *Zmiana czy stagnacja*, pod red. M. Marody, Warszawa 2004, s. 177-206.

⁷ *Hodnoty a postoje v CR 1991-2008. Prameny publikace European Values Study*, pod red. L.Rabusic, J. Halmanova, Brno 2009; *Vyskum Europskych Hodnot European Values Study 2008*. Slovensko, pod red. Z.Kusa, M.Zeman, Bratislava 2008.

⁸ Do badań wybrane zostały trzy miejscowości: Bogucice – dzielnica Katowic, Rydułtowy k/Rybnika oraz podmiejska gmina Wyry (23 km od Katowic). Badaniami objęto mieszkańców w wieku od 19 do ok. 75 lat. Zastosowano kwotowy dobór mieszkańców do badań (wiek, płeć, wykształcenie). Przeprowadzono łącznie 540 wywiadów skategoryzowanych, po 180 wywiadów w każdej z miejscowości. Źródło: U. Swadźba, *Wartości – pracy, rodziny, religii – ciągłość i zmiana. Socjologiczne studium społeczności śląskich*, Katowice 2012, s. 171-172.

choć ostatnio jej wartość nieznacznie spadła⁹. W Czechach również wysoki odsetek osób umieścił rodzinę na czele systemu wartości, ale jest on o prawie 10% niższy niż w Polsce i na Słowacji. Rodzina znajduje się więc w centrum uwagi sąsiadów, ale trochę na dalszym planie.

Tabela 1. Sprawy ważne w życiu w systemie wartości badanych (%)

Wartości	Bardzo ważna			Ważna		
	Polacy N=540	Czesi N=1821	Słowacy N=1509	Polacy N=540	Czesi N=1821	Słowacy N=1509
Praca	56,0	43	62,0	31,0	39	28,2
Rodzina	90,9	81	89,5	6,7	16	9,2
Religia	35,6	6	26,4	28,3	13	29,0
Czas wolny	24,6	36	33,5	42,0	51	50,3
Przyjaciele	24,6	40	46,3	44,1	51	42,6
Polityka	3,5	5	4,3	9,3	15	18,0

Źródło: Badania i obliczenia własne; *Hodnoty a postoje...*, s. 23-28; *Vyskum Europskych hodnot 2008*, s. 13-18.

Na drugim miejscu w możliwościach „bardzo ważna” znajduje się praca. W Polsce 56% respondentów uważa ją za bardzo ważną, a jeszcze więcej na Słowacji (62%). Wyniki badań są zbliżone z badaniami EVS oraz innymi badaniami ogólnoeuropejskimi¹⁰. W Polsce w porównaniu do badań sprzed kilku lat wartość pracy nieznacznie straciła na znaczeniu jako wartość „bardzo ważna”. Częściej respondenci określają ją jako dość ważną¹¹. W Czechach praca znajduje się również na drugim miejscu, ale niższy odsetek osób uważa ją za wartość bardzo ważną (43%)¹². Jest to o 12 punktów procentowych mniej niż w Polsce, a 19 punktów procentowych mniej niż na Słowacji. Przyczyną jest najprawdopodobniej niższe bezrobocie w Czechach.¹³ Sytuacja ta powoduje większą dostępność pracy i niższe jej wartościowanie

⁹ *Human Beliefs and Values ...*, s. A001; R. Boguszewski, *Co jest ważne, co można, a czego nie wolno – normy i wartości w życiu Polaków*. Komunikat z badań CBOS. (BS/99/2010), [online] www.cbos.pl, [dostęp: 31.07.2011]; U. Swadźba, *Wartości – pracy, rodziny, religii – ciągłość i zmiana...*, s. 209-227; J. Mladek, *Theory of Civilization Waves, Position and Future in Slovakia.*, „American International Journal of Contemporary Research”, Vol.2 No.7, July 2012, s. 231.

¹⁰ „Typowi Europejczycy przypisywali najwyższą wartość rodzinie. W przekroju mieszkańców 23 krajów ważność rodziny kształtowała się na poziomie 9,4%, zbliżając się na 10-punktowej skali do maksymalnej wielkości (badania European Social Survey z 2002/2003 roku – U.S.). Na drugim miejscu (ze średnią 8,5) lokowano przyjaciół, a następnie blisko siebie, czas wolny (7,9) i pracę (7,5). Pewnym zaskoczeniem może być stosunkowo niska ranga religii, którą sytuowano na poziomie 4,9 – bezpośrednio przed różnymi organizacjami (4,50) i polityką (4,3) umiejscowioną najniżej.” Źródło: H. Domański, *Praca na tle innych wartości*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2006 nr. 2, s. 122; *Human Beliefs and Values...*, s. A005.

¹¹ R. Boguszewski, *Co jest ważne...*, .

¹² *Hodnoty a postoje...*, s.23.

¹³ W latach 2004-2012 stopa bezrobocia w Polsce, Czechach i na Słowacji kształtowała się na następującym poziomie:

Polska	19,1	17,9	13,9	9,6	7,1	8,1	9,7	9,7	10,1
Czechy	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0
Słowacja	18,4	16,4	13,5	11,2	9,6	12,1	14,5	13,7	14,0

Źródło: www.ec.europa.eu [dostęp: 26.01.2014].

Następne wartości pokazują zróżnicowanie trzech społeczeństw. W społeczeństwie polskim kolejno na następnych miejscach znajdują się: religia, przyjaciele, czas wolny i polityka. W społeczeństwie czeskim i słowackim: przyjaciele, czas wolny, religia i polityka¹⁴. Interesujące jest miejsce czasu wolnego jako antynomii wartości pracy.

W społeczeństwie polskim tylko dla ¼ badanych czas wolny jest „bardzo ważny”, a dla 42,0% respondentów ma „dość ważne” znaczenie. Mniej więcej takie same wyniki pokazują badania EVS¹⁵. Wartość ta odgrywała więc coraz większą rolę. Jest to ważna konkluzja, ponieważ jeśli wzrasta wartość czasu wolnego to świadczy to o docenianiu wartości postmaterialistycznych przez społeczeństwo. W społeczeństwie czeskim i słowackim czas wolny jest dla wyższego odsetka badanych bardzo ważną wartością (Czesi – 36%, Słowacy – 33,5%). Jest to – w porównaniu z Polską – o 11 punktów procentowych więcej w społeczeństwie czeskim, oraz o 8,5 punktu procentowego w społeczeństwie słowackim. Nasi sąsiedzi przywiązują więc do czasu wolnego większe znaczenie niż mieszkańcy Polski. Oznacza to przesunięcie systemu wartości z wartości egzystencjalnej, jaką jest praca, w stronę wartości ludycznej – jaką jest czas wolny.

Reasumując analizy dotyczące wartości pracy na tle innych wartości, można stwierdzić, że społeczeństwa trzech nowych krajów Unii Europejskiej wykazują podobieństwa, a również różnice:

- Podobieństwo tkwi w wykrystalizowaniu się na czele systemu wartości rodziny i pracy. Są one osią systemu aksjologicznego w analizowanych trzech społeczeństwach. Praca zajmuje drugie istotne miejsce w systemie wartości trzech społeczności.
- Różnica to nadawanie większego znaczenia pracy jako wartości egzystencjalnej przez społeczeństwo słowackie i polskie w porównaniu do społeczeństwa czeskiego. Z kolei społeczeństwo polskie nadaje niższe znaczenie czasowi wolnemu (wartości ludycznej) niż czeskie i słowackie. Oznacza to, że społeczeństwo czeskie, które – w tej grupie krajów – jest najbogatsze¹⁶, większe znaczenie przywiązuje do wartości postmaterialistycznych, społeczeństwo polskie do wartości materialistycznych, natomiast społeczeństwo słowackie duże znaczenie przywiązuje do jednych i drugich.

¹⁴ *Hodnoty a postoje...*, s.23-28; *Vyskum Europskych Hodnot...*, s. 13-18.

¹⁵ *Human Beliefs and Values ...*, s. A003.

¹⁶ W latach 2004-2012 poziom PKB per capita (UE-28 = 100) w analizowanej grupie krajów wynosił:

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Polska	51	51	52	55	56	61	63	65	67
Czechy	78	79	80	83	81	83	81	81	81
Słowacja	57	60	63	68	73	73	74	75	76

Zródło: www.ec.europa.eu [dostęp: 26.01.2014].

3. Analiza cech pracy

Praca nie tylko ma istotne znaczenie ze względu na rozwój społeczeństw, ale również ze względu na fakt, że jej wykonywanie stanowi warunek egzystencji pracowników i ich rodzin¹⁷. Pracę bowiem można traktować jako całość, ale można również zastanowić się w jaki sposób pewne cechy są istotne dla jej podejmowania. Dlatego badanym w trzech krajach zadane zostało pytanie o to, jak oceniają następujące cechy pracy (wymienione w tabeli poniżej). W badaniach własnych dano im możliwości odpowiedzi: bardzo ważne, raczej ważne, raczej nieważne, zupełnie nieważne, trudno ocenić. Badania EVS zawierały tylko możliwość dwu odpowiedzi na wymienione cechy, ważna i nieważna, nie występowała również możliwość odpowiedzi nr 6 „praca ciesząca się ludzkim szacunkiem” i nr 11 „duże możliwości awansu”. Dlatego wyniki odpowiedzi respondentów czeskich i słowackich nie są tak zróżnicowane. W tabeli 2. przedstawione są wyniki odpowiedzi.

Tabela 2. Cechy pracy, (%)

Cechy pracy	Polska N = 540		Czechy N = 1821	Słowacja N = 1509
	Bardzo ważne	Ważne	Ważne	
1. Dobre zarobki	58,7	39,6	86	92,3
2. Pewność pracy	69,6	25,9	64	72,4
3. Brak napięć w pracy	49,4	39,8	48	37,3
4. Sympatyczni ludzie z którymi się pracuje	52,2	41,5	72	67,2
5. Spotykanie się z ludźmi	30,6	46,5	43	36,8
6. Praca ciesząca się ludzkim szacunkiem	34,1	48,7	X	X
7. Praca społecznie użyteczna	17,6	43,0	40	34,5
8. Praca interesująca	49,1	44,6	67	67,9
9. Praca odpowiadająca zdolnościom	47,8	48,2	56	57,7
10. Praca w której czujesz, że możesz coś osiągnąć	38,7	50,4	48	57,5
11. Duże możliwości awansu	23,9	48,5	X	X
12. Możliwość wykazania się inicjatywą	25,6	56,2	39	35,0
13. Praca odpowiedzialna	32,5	46,9	39	46,5
14. Wygodne godziny pracy	29,1	46,5	48	43,2
15. Długie urlopy	17,6	41,1	37	33,2

Źródło: Badania i obliczenia własne, *Hodnoty a postoje...*, s. 88-106; *Vyskum Europskych Hodnot...*, s. 57-67.

Powyżej wymienione cechy pracy zostały podzielone na cztery grupy, egzystencjalne (1, 2), społeczne (3, 4, 5, 6, 7), samorealizacyjne (8, 9, 10), kreatywne (11, 12, 13) oraz ludyczne (14,15). Ponieważ respondenci mogli każdej z nich przyporządkować określoną wartość, a nie musieli dokonywać wyboru, dlatego przede wszystkim będzie poddana analizie odpowiedź „bardzo ważna” jako najbardziej wskaźnikowa dla określonej cechy.

Wśród badanych respondentów w Polsce największy odsetek wskazań „bardzo ważne” osiągnęły egzystencjalne cechy pracy, przede wszystkim – pewność pracy i dobre zarobki.

¹⁷ M. Zarzecki, *Źródła etosu pracy: normatywne motywatory systemu gospodarczego*, [w:] *Rodzina, religia, społeczeństwo. Polacy w diagnozie socjologicznej*, pod red. S.H. Zaręby, Warszawa 2010, ss. 180-196.

Podobne wyniki osiągane są również w badaniach EVS oraz w innych badaniach nad cechami pracy¹⁸. W przedstawionych badaniach respondenci większy nacisk położyli na pewność pracy. Prawie 70% respondentów uważa, że jest to najważniejsza cecha pracy, a 26%, że raczej ważna (łącznie więc 96%). Tak wysoka ranga pewności pracy występuje w krajach, gdzie praca jest trudno dostępnym dobrem. Następną ważną cechą pracy są wysokie zarobki¹⁹. Jest to zrozumiałe, ponieważ pracę podejmuje się w celu egzystencjalnym. Wysokie zarobki nie są jednak tak istotne jak pewność pracy. Większość badanych osób w Polsce uważa, że korzystniejsza jest sytuacja niższych zarobków przy pewniejszej pracy.

Trzecią ważną cechą pracy są sympatyczni ludzie z którymi się pracuje. Na ważność tej cechy pracy i umieszczanie jej na trzecim miejscu, wskazują również inne badania²⁰. Jest to społeczna cecha pracy, świadcząca, że czynnik ludzki w pracy jest bardzo istotny. Mówi o tym również wybór następnej pozycji „brak napięć w pracy”. Wybór tych dwu cech świadczy o tym, że respondenci doceniają dobrą atmosferę w pracy, brak konfliktów, które sprzyjają efektywnej pracy. W pracy spędza się wiele godzin, wykonując różne czynności i odpowiedni współpracownicy są bardzo ważni, aby praca była dobrze wykonana.

Duże znaczenie mają również samorealizacyjne czynniki pracy jak: „praca interesująca” i „praca odpowiadająca zdolnościom”, a także w następnej kolejności „praca w której czujesz, że możesz coś osiągnąć”. W przedstawionych badaniach w Polsce prawie połowa respondentów umieszcza pierwsze dwie cechy pracy jako bardzo ważne, a powyżej 40% jako raczej ważne. Oznacza to, że w podejmowanej pracy respondenci chcą się realizować i rozwijać, a nie tylko zarabiać pieniądze. Dlatego, oprócz czynników egzystencjalnych i społecznych bardzo ważne są samorealizacyjne.

Inne cechy pracy jak: spotykanie się z ludźmi i praca ciesząca się społecznym szacunkiem (społeczne), duże możliwości awansu, możliwość wykazania się inicjatywą i praca odpowiedzialna (kreatywne), a także wygodne godziny pracy (ludyczne) nie odgrywają tak dużej roli w świadomości respondentów. Są najczęściej drugorzędne. Najmniejsze znaczenie posiadają takie cechy pracy jak „praca społecznie użyteczna” i „długie urlopy”

W sąsiednich Czechach społeczeństwo przyznaje znaczenie wymienionym cechom w innej kolejności. Na pierwszym miejscu znajdują się przede wszystkim dobre zarobki. To one są najistotniejsze w podejmowaniu pracy przez Czechów. Występuje więc różnica w wartościowaniu cech pracy obydwu narodów. Druga z egzystencjalnych cech pracy - pewność pracy, zajmuje dopiero czwarte miejsce (64%)²¹. Egzystencjalne cechy pracy posiadają więc pewne znaczenie w społeczności czeskiej, ale nie tak wielkie jak w społeczności polskiej.

¹⁸ M. Sikorska, *Zmiany postaw Polaków wobec pracy: lęk przed bezrobociem a samorealizacja*, [w:] *Polacy wśród Europejczyków*, pod red. A. Jasińskiej-Kani i M. Marody, Warszawa 2002, s. 31; J. Lewandowska i M. Wenzel, *Praca jako wartość*, Komunikat z badań CBOS, (BS/87/2004), [online] www.cbos.pl, [dostęp: 23.08.2006].

¹⁹ R. Boguszewski, *Stosunek Polaków do pracy i pracowitości*, Komunikat z badań CBOS (BS/38/2011), [online] www.cbos.pl, [dostęp: 16.09.2011].

²⁰ *Human Beliefs and Values...*, s. C022; M. Sikorska, *Zmiany postaw Polaków...*, s. 31; J. Lewandowska i M. Wenzel, *Praca jako wartość...*; Swadźba U., *Praca jako wartość w życiu Ślązaków*, [w:] *Śląski świat wartości*, Katowice, ss. 65-79.

²¹ *Human Beliefs and Value...*, s. C013; *Hodnoty a postoje...*, s. 89.

Wynika to prawdopodobnie z niższej stopy bezrobocia i większej dostępności dobrej pracy. Istotną cechą pracy dla mieszkańców Czech, która sytuuje ich na drugim miejscu to, „sympatyczni ludzie z którymi się pracuje”. Do tej społecznej cechy pracy przywiązuje wagę, aż 72% Czechów. Stosunkowo mniejsze znaczenie, ale wyższe niż w społeczeństwie polskim, uzyskują dwie inne społeczne cechy „spotykание się z ludźmi” i „praca społecznie użyteczna”. Szczególnie przywiązywanie wagi do tej ostatniej cechy bardzo różnicuje społeczeństwo polskie i czeskie. Społeczeństwo czeskie cechuje się wyższą prospołecznością niż polskie. Istotna dla niego jest również samorealizacyjna cecha pracy – „praca interesująca”. Wskazało na nią tylko o 5% mniej respondentów niż na cechę społeczną „sympatycznych ludzi z którymi się pracuje”. Samorealizacyjne i kreatywne cechy pracy mają więc bardzo ważne znaczenie dla czeskich pracowników. Świadczą o tym wysokie odsetki wskazań dla „praca odpowiadająca zdolnościom” i „praca, w której czujesz, że możesz coś osiągnąć”. Oznacza to, że praca ma być nie tylko źródłem zarobku, ale również źródłem satysfakcji i realizacji osobowości. Pracownicy czescy przywiązują stosunkowo dużą wagę do ludycznych cech pracy tj. „wygodnych godzin pracy” i „długich urlopów”. Są to cechy pracy, które osiągają zdecydowanie wyższe wartości, niż w społeczeństwie polskim. Nasi sąsiedzi przywiązują więc wyższą wagę do wygody w pracy i odpoczynku po niej. Wynika to prawdopodobnie z jej większej dostępności i większych praw pracowniczych. Pracownicy przywiązują wagę nie tylko do tego, aby mieć pracę, ale również do treści pracy i sposobu traktowania. Świadczy o tym bardzo wysoki wybór innej cechy pracy jak: „praca, gdzie ludzie są sprawiedliwie traktowani”. Taki sposób myślenia o pracy potwierdzają wyniki odpowiedzi na inne pytania z tej samej edycji EVS oraz badań przeprowadzonych przez autorkę artykułu²².

Z kolei w społeczeństwie słowackim za najważniejsze uważano również jak w polskim egzystencjalne cechy pracy – wysokie zarobki (92,3%) i pewność pracy (72,4%)²³. Upodabnia to słowackie społeczeństwo do polskiego. Natomiast wybór pozostałych cech pracy jak samorealizacyjnych, kreatywnych i ludycznych bardziej zbliża je do wyborów społeczeństwa czeskiego. Dotyczy to: samorealizacyjnej cechy pracy – „praca interesująca” (różnica 0,9 punktu procentowego), kreatywnej cechy pracy – „możliwość wykazania się inicjatywą” (różnica 4 punkty procentowe), czy ludycznej cechy pracy – „długie urlopy” (różnica 3,8 punktu procentowego)²⁴. Inne cechy pracy jak: społeczna – „spotykание się z ludźmi”, kreatywna – „praca odpowiedzialna”, czy ludyczna – „wygodne godziny pracy” wykazują różnicę od 5 do 10 punktów procentowych. Potwierdzają się więc wyniki odpowiedzi na poprzednie pytanie. Społeczeństwo słowackie w większym stopniu docenia pracę niż społeczeństwo czeskie, ale docenia również jej cechy kreatywne i samorealizacyjne. Najbardziej jednak upodabnia się do społeczeństwa czeskiego wysoko wartościując cechy ludyczne pracy.

²²Hodnoty a postoje..., s. 109, 111.

²³Human Beliefs and Value..., s. C013; Vyskum Europskych Hodnot European Values Study 2008. Slovensko, pod. red. Z. Kusy, M. Zemana, Bratislava 2008, ss. 59-67.

²⁴Ibidem.

Podsumowując wybór cech pracy przez obydwie społeczności można znaleźć podobieństwa i różnice w wartościowaniu pracy Polaków, Czechów i Słowaków:

- Podobieństwa społeczeństw trzech nowych krajów Unii Europejskiej istnieją w wysuwaniu na pierwsze miejsce takiej egzystencjalnej cechy pracy jak dobrych zarobków. Ma ona znaczenie dla rozwoju społeczno-ekonomicznego krajów oraz poziomu życia jednostek i rodzin i jest silnie pozytywnie wartościowana. Duże znaczenie przypisuje się również cechom społecznym i samorealizacyjnym pracy.
- Istnieją jednak różnice w wartościowaniu pewnych cech pracy. W Polsce i na Słowacji duże znaczenie odgrywa druga egzystencjalna cecha pracy, a mianowicie „pewność pracy”. Wynika to z sytuacji istniejącej na rynku pracy, wysokiej stopy bezrobocia i trudności w uzyskaniu pracy. W Polsce mniejsze znaczenie przywiązuje się do ludycznych cech pracy. W społeczeństwie czeskim mniejsze znaczenie posiadają egzystencjalne cechy pracy, z wyjątkiem dobrego zarobku. Większą rolę odgrywają samorealizacyjne i kreatywne. Społeczeństwo czeskie i słowackie upodabnia się w nadawaniu dużego znaczenia ludycznym cechom pracy, szczególnie czasowi wolnemu. Oznacza to, że w społeczeństwie polskim w większym stopniu mamy do czynienia z istnieniem wartości materialistycznych pracy. W społeczeństwie czeskim z kolei, mamy do czynienia z wyższym poziomem rozwoju gospodarczego i zaawansowaniem procesów modernizacyjnych. Dlatego przesuwają się w kierunku wartości postmaterialistycznych pracy. Społeczeństwo słowackie z kolei w porównaniu do czeskiego, w mniejszym stopniu wykazuje się przesuwaniem w kierunku wartości postmaterialistycznych.

4. Twierdzenia dotyczące pracy

Pracę wykonuje się ze względu na różne motywy. Oprócz motywu ekonomicznego liczy się motyw mikrospołeczny i makrospołeczny. Respondentom przedstawiono twierdzenia, które są wskaźnikowe dla ich wartości pracy (T 1. Do tego, by człowiek mógł w pełni rozwinąć swoje talenty potrzebna jest praca; T 2. Ludzie, którzy nie pracują stają się leniwi; T 3. Otrzymywanie pieniędzy bez zapracowania na nie jest upokarzające; T 4. Praca jest obowiązkiem wobec społeczeństwa; T 5. Pracę powinno stawiać się na pierwszym miejscu, nawet jeśli oznacza to konieczność poświęcenia jej więcej czasu). Respondenci mieli pięć możliwości odpowiedzi: „zdecydowanie tak”, „raczej tak”, „raczej nie”, „zdecydowanie nie”, „trudno powiedzieć”. Tabela 3 przedstawia odsetek odpowiedzi „zdecydowanie tak”.

Tabela 3. Twierdzenia dotyczące pracy, (%)

Twierdzenie	Zdecydowana akceptacja twierdzenia		
	Polacy N = 540	Czesi N=1821	Słowacy N=1509
T. 1.	44,1	27,4	43,0
T. 2.	41,3	29,8	41,9
T. 3.	25,7	19,6	21,9
T. 4.	9,6	17,5	23,1
T. 5.	21,9	16,5	24,9

Źródło: Badania i obliczenia własne, *Hodnoty a postoje...*, s. 109-113; *Vyskum Europskych Hodnot...*, s.71-76.

W każdym z trzech społeczeństw najwyższe wartości zdecydowanej akceptacji osiągają dwa twierdzenia, T.1. i T.2²⁵. Odsetek osób zdecydowanie akceptujących różni się pomiędzy społeczeństwem polskim i słowackim, a czeskim. Zdecydowana akceptacja T.1. i T.2. wśród respondentów polskich i słowackich wynosi powyżej 40.0%, a respondentów czeskich zbliża się do 30,0%. Oznacza to, że zdecydowanie więcej osób w obydwu społeczeństwach uznaje pracę jako kreatywną i samorealizacyjną dla rozwoju człowieka. Praca jest niezbędna dla rozwoju talentów i ma aspekt autoteliczny. W społeczeństwie czeskim osób w taki sposób myślących o pracy jest zdecydowanie mniej.

Pozostałe twierdzenia osiągają niższe wartości zdecydowanej akceptacji i oscylują od około 16% do 25% (wyjątkiem jest T.4. w Polsce)²⁶. Wyniki akceptacji twierdzeń T.3. i T.4. zbliżone są w społeczeństwie polskim i słowackim. Niespełna 20% Czechów zdecydowanie akceptuje te twierdzenia. Oznacza to, że polskie i słowackie społeczeństwo jest zdecydowane w większym stopniu stawiać pracę na pierwszym miejscu i jej się poświęcać niż społeczeństwo czeskie. Również częściej akceptuje sytuację, że środki do życia powinny pochodzić z pracy, a nie z innych źródeł. Społeczeństwo polskie od słowackiego i czeskiego różni natomiast podejście do pracy jako obowiązku wobec społeczeństwa. O ile akceptuje to twierdzenie 23,1% Słowaków i 17,5% Czechów, to tylko 9,6% Polaków. Niewielki odsetek Polaków widzi społeczny sens pracy i pracuje dla społeczeństwa. Społeczeństwo słowackie i czeskie jest więc bardziej prospołecznie nastawione niż Polacy.

Podsumowując wybór twierdzeń dotyczących pracy można znaleźć podobieństwa i różnice w wartościowaniu pracy przez Polaków, Czechów i Słowaków.

- W wyborach twierdzeń dotyczących pracy zdecydowanie więcej jest podobieństw pomiędzy społeczeństwami Polski i Słowacji. Twierdzenia te wskazują na powiązania pomiędzy pracą a rozwojem człowieka oraz stawiania pracy na pierwszym miejscu kosztem innych aktywności, w tym czasu wolnego. Wyjątkiem jest twierdzenie dotyczące traktowania pracy jako obowiązku dla społeczeństwa.
- Dla społeczeństwa czeskiego praca ma w mniejszym stopniu charakter powinnościowy i autoteliczny. Różni się tym ono od społeczeństwa polskiego i słowackiego.

²⁵ *Human Beliefs and Value...*, s. C036, C037,C038,C039,C040; *Hodnoty a postoje...*, s. 109-113; *Vyskum Europskych Hodnot...*, s.71-76; U. Swadźba, *Wartości – pracy, rodziny, religii – ciągłość i zmiana...*, s. 241-255.

²⁶ Op.cit.

Zakończenie

Praca, jak wykazują badania, jest jedną z najistotniejszych aktywności człowieka. Pełni wiele funkcji takich jak egzystencjalne, kreatywne i samorealizacyjne. Jej wartość dla jednostek i społeczeństw ulega jednak zmianie w czasie i jest zależna od rozwoju gospodarczego, co zakładała teoria Ronalda Ingleharta. Celem analizy miało być wykazanie czy w wybranych, nowych krajach Unii Europejskiej istnieje zależność wartości pracy od stopnia rozwoju gospodarczego i w jakich obszarach. Wnioski można ująć w kilku punktach:

- Analizowane społeczności reprezentują różny stopień rozwoju gospodarczego. Najbardziej rozwinięta jest gospodarka Czech, następnie Słowacji, a dalej Polski. Zgodnie z teorią Ronalda Ingleharta powinno to wpływać na system wartości, w tym pracę jako jeden z jej elementów.
- Społeczeństwa polskie i słowackie wykazują większe podobieństwa w postrzeganiu pracy jako wartości. Istotniejsze dla nich są egzystencjalne cechy pracy oraz traktowanie pracy jako jedyne źródła samorozwoju i kreatywności człowieka. Społeczeństwo słowackie dostrzega w większym stopniu rolę czasu wolnego. W społeczeństwie czeskim praca nie jest tak ważną wartością, jak w dwu pozostałych społeczeństwach. W pracy dużą rolę odgrywiają samorealizacyjne i kreatywne cechy pracy. Duże znaczenie przywiązuje się do czasu wolnego.
- Na skali przejścia do wartości materialistycznych do postmaterialistycznych, w sferze pracy, z jednej strony znajduje się społeczeństwo polskie, gdzie dominują wartości materialistyczne, a z drugiej strony czeskie, gdzie dominują postmaterialistyczne. Społeczeństwo słowackie znajduje się w środku skali. Takie wartościowanie pracy jest efektem rozwoju gospodarczego analizowanych krajów i ich sytuacji na rynku pracy.
- Wysokie wartościowanie pracy przez społeczeństwo polskie i słowackie to dobry prognostyk na przyszły rozwój gospodarczy obydwu narodów.

Bibliografia

Boguszewski R., *Co jest ważne, co można, a czego nie wolno – normy i wartości w życiu Polaków*, Komunikat z badań CBOS, (BS/99/2010), [online] www.cbos.pl, [dostęp: 16.08.2011].

Boguszewski R., *Stosunek Polaków do pracy i pracowitości*, Komunikat z badań CBOS (BS/38/2011), [online] www.cbos.pl, [dostęp: 16.09.2011].

Hodnoty a postoje v CR 1991-2008. Pramenna publikace European Values Study, pod red. L.Rabusic, J.Halmanova, Vydatelstvo Masarykova Univerzita, Brno 2009.

Human Beliefs and Values. A cross-cultural sourcebook based on the 1999-2002 values surveys, Ed. R.Inglehart inni, Siglo Veintiuno Editores, Mexico – Buenos Aires 2004.

Inglehart R., Basanez M., Moreno. A., *Human Values and Beliefs; A Cross-Cultural Sourcebook*, Michigan University Press, Ann Arbor 1998.

Inglehart R., *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton University Press, Princeton 1990.

Inglehart R., *The Silent Revolution: Changing Values and Political Systems among Western Publics*, Princeton University Press, Princeton 1977.

Lewandowska J., Wenzel M., *Praca jako wartość*. Komunikat z badań CBOS, (BS/87/2004), [online] www.cbos.pl, [dostęp: 23.08.2006].

Mladek J., *Theory of Civilization Waves, Position and Future in Slovakia*, "American International Journal of Contemporary Research", Vol.2 No.7, July 2012, ss. 230 – 241.

Siemieńska R., *Od wartości postmaterialistycznych do materialistycznych – casus Polski*, [w:] *Zmiana czy stagnacja*, pod red. M.Marody, Wydawnictwo „Scholar”. Warszawa 2004, ss. 177-206.

Sikorska M., *Zmiany postaw Polaków wobec pracy: lęk przed bezrobociem i samorealizacja*, [w:] *Polacy wśród Europejczyków*, pod red. A.Jasińskiej-Kani, Wydawnictwo Scholar 2002, Warszawa, pp.22-45.

Statistical Annex of European Economy. Spring 2013, European Commission, Economic and Financial Affairs, [online] www.ec.europa [dostęp: 26.01.2014].

Swadźba U., *Śląski etos pracy*. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2001.

Swadźba U., *Praca jako wartość w życiu Ślązaków*, [w:] *Śląski świat wartości*, Wydawnictwo „Gnome”, Katowice, ss. 65-79.

Swadźba U., *Wartości – pracy, rodziny, religii - ciągłość i zmiana. Socjologiczne studium społeczności śląskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2012.

Świątkiewicz W., *Wokół socjologicznej koncepcji kapitału kulturowego*, [w:] *Kapitał społeczno-kulturowy a rozwój lokalny i regionalny*, pod red. M.Szczepańskiego, Śląskie Wydawnictwa Naukowe, Tychy 2000.

Vyskum Europejskych Hodnot European Values Study 2008. Slovensko, pod red. Z.Kusy i M.Zemana, Vydavateľstvo IRIS, Bratislava 2008.

Zarzecki M., *Źródła etosu pracy: normatywne motywy systemu gospodarczego*, [w:] *Rodzina, religia, społeczeństwo. Polacy w diagnozie socjologicznej*, pod red. S.H.Zaręby, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa 2010, ss.180-196.

BARIERY BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W POLSCE – MOŻLIWOŚCI ICH PRZEZWYCIEŻANIA

Streszczenie

Inwestowanie, tak silnie widoczne w zglobalizowanej gospodarce jest jednym z ważniejszych procesów, prowadzących do jej dynamicznego rozwoju. Efektywność inwestowania uzależniona jest od wielu czynników, których występowanie może, z jednej strony ułatwiać, z drugiej zaś utrudniać przeprowadzenie tego procesu. Warto zatem uświadomić sobie istnienie tych czynników w odniesieniu do poszczególnych gospodarek i dzięki temu wypracować takie mechanizmy, które powodować będą zdynamizowanie procesu inwestowania. W artykule podjęto więc próbę analizy czynników, wpływających na pozyskiwanie tzw. bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. Autor skupił uwagę czytelnika głównie na barierach napływu BIZ oraz przedstawił sugestie dotyczące przyszłych działań, mogących mieć wpływ na ich stopniowe ograniczanie.

THE BARRIERS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN POLAND – POSSIBILITIES TO REDUCE THEM

Summary

Investing is one of the most important processes leading to dynamic development of economy. The efficiency of investment depends on many factors, which can, on one hand encourage and on the other hand, slow down the process. It is, therefore, important to realize the existence of these factors for individual economies and develop such mechanisms, which will result in accelerating the process of investing. The article makes an attempt to analyze the factors affecting the acquisition of so-called foreign direct investment in Poland. The author focuses the reader's attention mainly on barriers to FDI inflows and presents suggestions for future actions, which may affect their gradual reduction.

Słowa kluczowe (Keywords): foreign direct investment, barriers, economic development

Wstęp

Współczesne sprawne i efektywne funkcjonowanie państw w globalnej gospodarce uzależnione jest od wielu czynników, mających swoje źródło, zarówno w prowadzonej przez nie polityce wewnętrznej, jak i będące efektem działań realizowanych w obszarze globalnym. Każda z gospodarek, której nadrzędnym celem działania jest ciągły rozwój, dbając o skuteczne stosowanie narzędzi makroekonomicznych na rynku wewnętrznym, zmuszona jest do

¹ Dr Tomasz Gutowski – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

podejmowania wyzwań, mających swoje źródło poza jej granicami. Wyzwania te są często nieprzewidywalne, gwałtowne i bardzo dynamiczne. Swoistą sztuką staje się więc podejmowanie rozwiązań na tyle efektywnych, aby przynosiły one jak największe korzyści dla gospodarki, budowały ją i rozwijały, zwłaszcza w długim okresie. Jednym z obszarów, które podlegać powinny wnikliwym analizom są, pozostające w sferze globalnej i przenoszone na rynek lokalny, sposoby oraz wartości tzw. bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Ich znaczenie dla gospodarki jest zauważalne praktycznie od momentu podjęcia decyzji o inwestowaniu i nie kończy się – w przypadku stałości inwestycji na danym terenie – nigdy. Mimo jednak często znacznego zaangażowania zagranicznego kapitału w podejmowanie takich działań, pojawia się pytanie, czy nie można wspomnianych inwestycji pozyskać więcej, i co sprawia, że niektórzy z inwestorów niechętnie inwestują na określonym obszarze?

1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne - efektywny sposób inwestowania we współczesnej gospodarce

Wśród wielu, podawanych w literaturze sposobów i metod inwestowania we współczesnej gospodarce na pierwszy plan wysuwają się te z nich, których realizacja jest najbardziej pożyteczna dla gospodarki i decyduje o jej rozwoju w długim okresie. W takim rozumieniu warto bliżej przyjrzeć się bezpośrednim inwestycjom zagranicznym. Zgodnie z definicją Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych można mówić wówczas, gdy rezydent jednej gospodarki, zwany inwestorem bezpośrednim uzyskuje trwałą, długoterminową korzyść z kapitału zainwestowanego w jednostkę - rezydenta innej gospodarki - znajdującej się w innym państwie niż kraj pochodzenia inwestora. Określenie „trwałej długoterminowej korzyści” wskazuje na długookresowy związek pomiędzy przedmiotem inwestycji a inwestorem, który posiada znaczący wpływ w zarządzanym przez siebie przedsiębiorstwie². W większości przypadków kapitał inwestycji bezpośrednich obejmuje kapitał podstawowy przedsiębiorstwa (akcyjny lub udziałowy), wnoszony w postaci pieniężnej lub jako aport rzeczowy, dopłaty do kapitału, reinwestowane zyski oraz inne należności i zobowiązania związane z zadłużeniem między przedsiębiorstwami powiązanimi kapitałowo³. W przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych, transferowanie kapitału dotyczy, zarówno środków finansowych, jak i konkretnych dóbr inwestycyjnych. Zgodnie z zaleceniami OECD, do BIZ wliczane są również ewentualne późniejsze transakcje kapitałowe dokonywane między inwestorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania. W wartości BIZ

² W definicji zwraca się ponadto uwagę na progowy poziom udziału w przedsiębiorstwie, który umożliwia inwestorowi wywieranie skutecznego wpływu na decyzje firmy. Przyjęto, że jest nim 10% akcji zwykłych lub głosów. Wielkość ta uważana jest za wystarczającą ze względu na zwykle dość duże rozszczępienie udziałów pomiędzy różnych indywidualnych inwestorów. Gutowski T., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jako główny sposób inwestowania korporacji transnarodowych w Polsce* [w:] *Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie*, tom 1, Wrocław 2013, s.283.

³ M. Jaworek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, Toruń 2006, ss.16-17.

ujmowane są zakupy kolejnych akcji lub udziałów przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, reinwestowanie dochodów w takim przedsiębiorstwie oraz pożyczki i kredyty⁴.

Głównymi „aktorami” w obszarze realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych są korporacje transnarodowe. Ich działalność, przez niektórych postrzegana jest jako niekorzystna, szczególnie dla rozwoju krajowych rynków i przyczyniająca się do ograniczania lokalnej przedsiębiorczości, powoduje dynamiczny rozwój gospodarki i sprzyja podniesieniu poziomu ich konkurencyjności w globalnej rzeczywistości. Wyróżnić można dwa główne sposoby podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez korporacje. Jednym z nich jest tworzenie przedsiębiorstwa od podstaw, drugim zaś przejęcie przedsiębiorstwa w całości lub w części. Pierwszy z przytoczonych sposobów inwestowania nosi nazwę inwestycji greenfield, drugi – brownfield. Realizacja inwestycji od podstaw pozwala na transfer pożądanych kapitałów i innych zasobów w fazie, przed i zaraz po uruchomieniu inwestycji. Inwestycje od podstaw, wiążą się zwykle z budową zakładu produkcyjnego, utworzeniem filii handlowej, konsultanckiej czy też biura prawnego. Inwestowanie w istniejące przedsiębiorstwo – inwestycje typu brownfield – powoduje konieczności „dostosowania” ponoszonych nakładów do elementów i procesów w przedsiębiorstwie już istniejących. W przypadku realizacji inwestycji brownfield wyróżnia się fuzje i przejęcia przedsiębiorstw. Fuzje polegają na połączeniu dwóch lub większej liczby przedsiębiorstw z różnych krajów, w wyniku czego dochodzi zwykle do stworzenia nowego przedsiębiorstwa. Jedną z ważniejszych cech fuzji jest dobrowolne działanie partnerów, bardzo często o podobnej wielkości udziałów w rynku. W zamian za posiadane wcześniej walory spółki, właściciele łączących się spółek, otrzymują akcje lub udziały nowo utworzonego przedsiębiorstwa⁵. Przejęcie przedsiębiorstwa lub jego części przez inwestora zagranicznego realizowane jest poprzez zakup akcji lub majątku w rozmiarach wystarczających do przejęcia kontroli lub i zarządzania w przejmowanym podmiocie gospodarczym. Może to nastąpić m.in. poprzez zakup istniejących akcji lub udziałów przedsiębiorstwa, uczestnictwo w podniesionym kapitale własnym w przedsiębiorstwie, czy też wystąpienie wspólnika ze spółki. Wymienione formy inwestowania umożliwiają korporacjom ingerowanie w funkcjonowanie regionów oraz całej gospodarki w kraju inwestowania (głównie greenfield) oraz wywierają znaczący wpływ na działalność podmiotów gospodarczych, zmieniając ich sytuację finansową, technologiczną i prawną (głównie brownfield). Właśnie przez takie postępowanie, bezpośrednie inwestycje zagraniczne stają się w „rękach” korporacji efektywnym narzędziem oddziaływania na gospodarkę kraju, w którym inwestycja została ulokowana. Nie bez znaczenia jest również pojawiający się fakt wzrostu samych korporacji, realizowany między innymi poprzez zwiększający się zasięg ich oddziaływania, prowadzący w konsekwencji do wzrostu ich wartości rynkowej. Wymierny efekt realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych widoczny jest przez lata, do

⁴ *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, pod red. E. Oziewicz, Warszawa 2006, s.108.

⁵ Szerzej: *Fuzje i przejęcia*, pod red. W. Frąckowiak, Warszawa 2009, s.24 i nast.; T. Gutowski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jako jeden z elementów konkurencyjności polskiej gospodarki [w:] Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wilno 2013, ss.42-44.

zakończenia procesu inwestycyjnego przez korporację. Z jednej strony wywiera znaczący wpływ na przedsiębiorstwo – podmiot przyjmujący inwestycję, z drugiej strony na gospodarkę kraju przyjmującego BIZ. Wydaje się więc, że takie inwestowanie to proces, o który należy „dbać” i który trzeba stale monitorować, aby w przyszłości przyczyniał się do jeszcze większego rozwoju przedsiębiorstw i gospodarki.

2. Klimat inwestycyjny – ważnym czynnikiem realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Pozyskanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych uzależnione jest od wielu czynników, wśród których do najważniejszych należy sprzyjający klimat inwestycyjny. Niektórzy utożsamiają to pojęcie, zarówno z atrakcyjnością inwestycyjną, przewagą konkurencyjną, jak i konkurencyjnością lokalizacji⁶. Część z badaczy tego zjawiska wskazuje jednak na fakt, że atrakcyjność inwestycyjna jest pojęciem węższym, ponieważ przy jej ocenie nie uwzględnia się wsparcia instytucjonalnego ze strony władz samorządowych⁷. Atrakcyjność – jak podkreśla W. Lizińska – ma charakter bierny, odnoszący się do posiadania atrybutów budzących zainteresowanie danym obszarem. Czynny charakter atrakcyjności uwidacznia się wówczas, gdy zaczyna się nią oddziaływać na otoczenie. Atrakcyjność z punktu widzenia inwestora zależy więc od jego zapotrzebowania na dane cechy lokalizacji, wielkości i struktury inwestycji⁸. Pojęcie klimatu inwestycyjnego ujęte zostało również w opracowaniach Banku Światowego, który określa go, jako specyficzne czynniki określonych lokalizacji, które kształtują możliwości i zachęty skierowane do przedsiębiorstw, motywując je do inwestowania, tworzenia nowych miejsc pracy oraz powiększania rozmiarów działalności. Wśród różnorodnych określeń klimatu

inwestycyjnego na uwagę zasługuje definicja J. Witkowskiej, która twierdzi, że „klimat inwestycyjny to całokształt działań nie tylko państwa przyjmującego, ale również macierzystego, które zachęcają lub zniechęcają do podjęcia inwestycji bezpośredniej za granicą”⁹. Klasyfikacja klimatu inwestycyjnego dzieli go na cztery główne grupy – klimat ekonomiczny, klimat polityczny, klimat administracyjno – prawny i klimat społeczny. Z uwagi na fakt, iż wśród czynników tworzących klimat inwestycyjny można wyodrębnić zarówno te, które najpierw wpływają na decyzję lokalizacyjną inwestora, jak i te, które określają efektywność pozyskania kapitału w formie BIZ, klimat inwestycyjny może być podzielony na dwie grupy – A i B. Pierwszy z nich określa się najczęściej na podstawie wskaźników makroekonomicznych kraju realizacji zamierzonej inwestycji. W grupie B ujęte są natomiast

⁶ J. Rymarczyk, M. Błaszczuk, B. Michalski, M. Niemiec, M. Wróblewski, *Klimat inwestycyjny Dolnego Śląska w ocenie bezpośrednich inwestorów zagranicznych*, Wrocław 2008, s.11.

⁷ B. Domański, W. Jarczewski, *Klimat inwestycyjny w województwie małopolskim*. Departament Gospodarki i Infrastruktury Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2006, s.7.

⁸ W. Lizińska, *Klimat inwestycyjny jako czynnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce (studium na poziomie układów terytorialnych)*, Olsztyn 2012, s.16.

⁹ J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Łódź 1996, s.57.

następujące elementy: stabilność ekonomiczna kraju, stan infrastruktury, wielkość i chłonność rynków zbytu, skłonność do innowacji oraz efektywność produkcji. Składowe grup A i B są od siebie współzależne a wspólnie analizowane wchodzą w skład klimatu ekonomicznego. Kolejną składową klimatu inwestycyjnego jest klimat polityczny. W jego skład wchodzi m.in. stabilność polityczna kraju, poglądy polityczne partii rządzących oraz partykularne zamierzenia środowiska politycznego partii rządzących. Ocena klimatu politycznego przez potencjalnych inwestorów dokonywana jest w ujęciu retrospektywnym, gdyż często odnosi się do informacji przeszłych i decyzji poprzednich rządów. Duże znaczenie w przypadku kształtowania klimatu politycznego dla BIZ odgrywa również znaczenie sektora prywatnego w gospodarce i właściwe kształtowanie relacji między potencjalnym inwestorem a rządem kraju docelowego. Odpowiedni klimat inwestycyjny kształtowany jest ponadto przez klimat administracyjno - prawny, którego zasadniczym elementem są regulacje, odnoszące się do funkcjonowania w gospodarce własności prywatnej, tworzenia sprzyjających uwarunkowań dla działalności podmiotów zagranicznych oraz polityka podatkowa. Otwartość kraju w zakresie korzystnych uwarunkowań dla biznesu nie powoduje, co prawda gwarancji pozyskania inwestycji zagranicznych, ale kładzie podwaliny do możliwej i akceptowalnej przez strony współpracy. Brak rozsądnych rozwiązań administracyjno - prawnych rzutować może na omijanie konkretnego państwa przez inwestorów i informowanie innych, że panuje w nim gorszy, niż u innych, klimat inwestycyjny. Ostatnim, ale nie mniej ważnym o wymienionych, czynnikiem klimatu inwestycyjnego jest klimat społeczny. Odnosi się on do panującej w danym kraju sytuacji na rynku pracy oraz wszelkich ekonomiczno – społecznych uwarunkowań z pracą związanych, czyli np. przepisy kodeksu pracy, regulacje związane z wynagrodzeniami za świadczoną pracę oraz możliwości zatrudniania obcokrajowców w przedsiębiorstwach krajowych. Oprócz przepisów i uwarunkowań natury formalnej, wspomnieć należy o nastawieniu do inwestorów społeczeństwa. Wydaje się, że pozytywne postrzeganie inwestycji zagranicznych oraz relacje między społecznością a przedstawicielami inwestorów są tymi elementami, które w dużym stopniu wpływają na podejmowane decyzje inwestycyjne.

Oddziaływanie klimatu inwestycyjnego na pozyskiwanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, tak zależne od wielu różnorodnych czynników, powoduje kształtowanie obrazu konkretnego kraju w oczach przedsiębiorców, których celem jest ekspansja zagraniczna. Co więcej, propagowanie negatywnego obrazu w oczach inwestorów ma wymiar długoterminowy, a niekiedy powoduje również „wykreślenie” kraju z własnych przyszłych zamierzeń inwestycyjnych. Zmiana tego obrazu może być kształtowana przez lata, w czasie którego inwestorzy lokują swoje inwestycje w innych krajach świata.

Wbrew ogólnego i raczej wielu trudności w realizacji procesów gospodarowania w Polsce, według raportu „*EY's attractiveness survey. Europe 2014. Back in the game*”¹⁰ Polska, w oczach inwestorów zagranicznych, jest najatrakcyjniejszą lokalizacją dla nowych projektów w Europie Środkowo - Wschodniej. W badaniu inwestorów, o 20 punktów procentowych

¹⁰ *EY's attractiveness survey. Europe 2014. Back in the game* [online] <http://www.ey.com/PL/pl/Issues/Business-environment/European-Attractiveness-Survey-2014> [dostęp: 26.08.2014].

wyprzedziła drugie w rankingu Czechy. W Polsce – dzięki bezpośrednim inwestycjom zagranicznym – stworzonych zostało 13 862 miejsc pracy, co daje również pierwsze miejsce w Europie Środkowo - Wschodniej i trzecie na kontynencie. Liczba 107 projektów zrealizowanych przez zagranicznych inwestorów plasuje Polskę na drugim miejscu w Europie Środkowo – Wschodniej. Również druga lokata w Europie, za Serbią, przypada Polsce, jeśli chodzi o liczbę miejsc pracy w przeliczeniu na jeden projekt w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Głównie dzięki inwestycjom dużych koncernów informatycznych Polska jest też liderem w Europie Środkowo-Wschodniej pod względem liczby inwestycji w branży Research & Development.

Z analizy danych wynika, że klimat inwestycyjny Polski jest bardzo korzystny dla inwestorów zagranicznych. Wielość różnych projektów inwestycyjnych, ich wartość oraz ciągły napływ nowych inwestorów to sytuacja bardzo pozytywna dla rozwoju gospodarki. Mimo takiego stanu, nie sposób nie wspomnieć o barierach, które powodują, że tych inwestycji nie jest więcej i część inwestorów „ucieka” z ich realizacją do innych krajów.

3. Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski

Analizy barier napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowane są w literaturze bardzo często. Niełatwo jest określić siłę wpływu określonych barier na konkretną wartość inwestycji realizowanych w danym kraju. W odniesieniu do danych zintegrowanych wydaje się to często niemożliwe do określenia. Warto jednak zastanowić się nad czynnikami, które w negatywny sposób wpływają na pozyskanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w danym roku i są “przenoszone” na kolejne lata rozwoju gospodarki. Wydaje się, że to właśnie tym, powtarzającym się barierom warto poświęcić więcej uwagi i zastanowić się nad realnymi możliwościami ich ograniczania.

W raportach przygotowywanych corocznie przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ) bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski zostały zidentyfikowane głównie na podstawie bezpośrednich doświadczeń w obsłudze zagranicznych inwestorów oraz w ramach działań z zakresu opieki poinwestycyjnej prowadzonej wobec podmiotów zagranicznych obecnych w Polsce, jak również przy wsparciu kancelarii prawnych oraz stowarzyszeń branżowych współpracujących z Agencją. Na uwagę zasługują wiodące tematy powtarzające się w kolejnych raportach. Dotyczą one m.in. Specjalnych Stref Ekonomicznych, funduszy strukturalnych, grantów rządowych w ramach Systemu wspierania inwestycji o szczególnym znaczeniu dla gospodarki polskiej oraz barier związanych z terenami inwestycyjnymi oraz procesem budowlanym. W raporcie z grudnia 2011 roku została dodatkowo zawarta analiza barier związanych z rynkiem pracy i prawem podatkowym¹¹.

¹¹ W referacie zawarta została analiza barier w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, bazująca na raportach publikowanych przez PAIiIZ w ostatnich miesiącach 2010, 2011 i 2013 roku. Posłużono się również informacjami innych instytucji opisujących proces inwestowania w Polsce.

Analizę informacji zawartych w raportach a dotyczących Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE) pozwala na przedstawienie kilku zasadniczych barier, utrudniających napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Autorzy publikacji zwracając również uwagę na oczywiste zalety funkcjonowania w strefach, w postaci zwolnienia z podatku dochodowego od działalności tam prowadzonej, podkreślają, iż istniejące bariery wymagają ingerencji ustawodawcy. W podsumowaniu do raportu z 2010 roku zawarta jest informacja o konieczności – zdaniem inwestorów - nowelizacji ustawy o SSE i rozporządzeń wykonawczych, które wprowadziłyby elastyczność w kształtowaniu poziomu zatrudnienia, pozwoliłyby na wykorzystanie w całości przysługującej kwoty zwolnienia (konieczne wydaje się wydłużenie funkcjonowania stref) oraz złagodziłyby restrykcyjne kryteria włączania gruntów prywatnych do stref. Część przedsiębiorców, działających w strefach ekonomicznych postuluje również wydłużenie czasu funkcjonowania stref poza rok 2020, (dotychczasowy termin zakończenia działalności przez strefy). Wynika to z faktu, że nie wszyscy przedsiębiorcy, którzy nawet zrealizowali inwestycje, zaczęli korzystać z korzyści podatkowych. W raporcie z 2010 roku zawarte jest stwierdzenie, że przedsiębiorcy nadal czekają na nowelizację ustawy o SSE i rozporządzeń wykonawczych, które wprowadziłyby elastyczność w kształtowaniu poziomu zatrudnienia oraz złagodziłyby restrykcyjne kryteria włączania gruntów prywatnych do stref. Od poprzedniego raportu nie zmieniła się również sytuacja w zakresie wydłużenia terminu funkcjonowania stref oraz ujednoczenia przepisów podatkowych i doprowadzenia do jednolitych ich interpretacji. Analiza zapisów raportu z marca 2013 roku, dotyczących SSE pozwala na stwierdzenie, że główne bariery napływu inwestycji zagranicznych pozostały takie same, jak w poprzednich latach. Zadania postulowane do realizacji już w 2009 roku – zdaniem respondentów - nie zostały przeprowadzone (tab.1).

Kolejna grupa barier w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski związana jest z funduszami strukturalnymi, które stanowią dla inwestorów istotną zachętę inwestycyjną. Podobnie, jak i w innych programach na przeszkodzie – w raporcie z 2010 roku - w bezproblemowym korzystaniu ze wsparcia stało szereg uciążliwych barier, wśród których najpowszechniejszą jest brak systemowej – dłużej niż rocznej - informacji o ofercie wsparcia dla przedsiębiorców w kolejnych latach perspektywy 2007-2013. Inwestorzy obsługiwani przez Agencję doświadczali ponadto problemów ze zbyt, ich zdaniem, sformalizowaną komunikacją z instytucjami przyjmującymi wnioski oraz osobami bezpośrednio obsługującymi wnioskodawców. Przedłużające się procedury pozyskiwania środków były też wynikiem wszechogarniającej przedsiębiorców biurokracji. Analiza danych z 2011 roku potwierdza trudność inwestorów w dostępie do informacji o toczących się konkursach i przejrzystość udostępnianych im informacji. Zwraca się również uwagę na przedłużające się procedury rozpatrywania wniosków, brak jednoznaczności w interpretacji przepisów prawnych oraz nie zawsze obiektywne przeprowadzenie powtórnej oceny wniosku po pozytywnym rozpatrzeniu protestu. Wymienione doświadczenia przedsiębiorców, w zakresie pozyskania funduszy europejskich, potwierdzone zostały w zawarte w raporcie z 2013 roku. Zauważają oni ponadto trudność w napisaniu wniosków, uważając je za wysoce skomplikowane i często generujące dodatkowe wysokie koszty ich tworzenia. Zaniepokojenie inwestorów wzbudza też fakt

opóźnień w realizacji wniosków o płatność, które bezpośrednio przekładają się na ich wymierne problemy finansowe (tab.2).

Granty rządowe dla inwestorów zagranicznych realizujących nowe inwestycje w sektorach określonych, jako priorytetowe, czyli motoryzacyjnym, lotniczym, elektronicznym, w zakresie biotechnologii, B+R i usług nowoczesnych są istotną zachętą do lokowania inwestycji w Polsce. W dostępnych raportach, kolejna grupa barier w napływie BIZ do Polski, określona została właśnie w odniesieniu do grantów rządowych w ramach Systemu wspierania inwestycji o szczególnym znaczeniu dla gospodarki polskiej.

Tabela 1. Bariery w napływie BIZ do Polski związane z funkcjonowaniem podmiotów w Specjalnych Strefach Ekonomicznych w latach 2009-2012

Bariery w napływie BIZ do Polski – Specjalne Strefy Ekonomiczne		
2009	2010	2012
brak możliwości elastycznego kształtowania warunków zdefiniowanych w zezwoleniu na działalność w SSE	zbyt rygorystyczne warunki dotyczące parametrów projektów inwestycyjnych, które praktycznie wykluczają możliwość obejmowania gotowych budynków biurowych statusem SSE	ograniczenie czasowe funkcjonowania SSE
niewielkie szanse na wykorzystanie w całości limitu maksymalnej przysługującej przedsiębiorcom pomocy publicznej	ograniczenie czasowe funkcjonowania stref ekonomicznych do 2020 roku	brak możliwości rozliczania strat z działalności strefowej
zbyt restrykcyjne kryteria, których spełnienie umożliwia objęcie niektórych gruntów specjalną strefą ekonomiczną	problemy związane z nową klasyfikacją PKWiU, która ta zwiększyła prawdopodobieństwo traktowania jako usługi finansowe usług wykonywanych przez centra SSC wykonujące działalność typu back-office dla banków, ubezpieczycieli czy funduszy inwestycyjnych	problem elastyczności zezwoleń strefowych
niekorzystne lub niejasne przepisy podatkowe i strefowe dotyczące rozliczania działalności strefowej	brak uregulowań prawnych umożliwiających przedsiębiorcom rozliczanie strat w ramach działalności objętej zezwoleniem strefowym	długotrwała procedura rozszerzania SSE na grunty „prywatne”
funkcjonowanie SSE tylko do 2020 roku	elastyczność zezwoleń strefowych	

Zródło: *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2010, ss.6-7; *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych Warszawa 2011, ss.10-14; *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2013, ss.6-10.

W raporcie z 2010 roku inwestorzy zwrócili uwagę na przepis, który wszedł w życie w lipcu 2009 roku i przewidywał, iż wsparcie nie będzie przyznawane w aglomeracjach o niskiej stopie bezrobocia. Nie zostało sprecyzowane jednak, jak należy rozumieć pojęcie aglomeracji oraz „niskiej stopy bezrobocia”. Zdaniem inwestorów pozostawia to szerokie pole interpretacyjne oraz znacznie przedłuża uzyskanie ostatecznej decyzji, co do ewentualnego wsparcia. Dodatkową barierą może okazać się fakt, że Ministerstwo Finansów nie wyraża zgody na jednoczesne korzystanie ze wsparcia w ramach Systemu oraz innych instrumentów pomocy regionalnej, do których należą zwolnienia z CIT w SSE czy fundusze strukturalne. Analiza informacji zawartych w raporcie z grudnia 2011 roku, potwierdza zmianę w zakresie doprecyzowania zapisów o aglomeracji i „niskiej stopie bezrobocia”.

Tabela 2. Bariery w napływie BIZ do Polski związane z funduszami strukturalnymi w latach 2009-2012

Bariery w napływie BIZ do Polski – fundusze strukturalne		
2009	2010	2012
brak informacji o konkursach na następne lata	poziom dostępności informacji o toczących się konkursach i przejrzystości tych informacji	napisanie wniosku jest zadaniem wysoce skomplikowanym, do którego trzeba zaangażować wyspecjalizowanych konsultantów, co znacznie podwyższa koszty ubiegania się o wsparcie
zmiany kryteriów w trakcie trwania naboru wniosków	zbiurokratyzowany proces ubiegania się o dotacje, długi okres weryfikacji wniosków o płatności oraz opóźnienia w płatnościach na rzecz beneficjentów	brak harmonogramów konkursów w dłuższej perspektywie, brak terminów ocen wniosków oraz informacji ile projektów może otrzymać wsparcie,
sformalizowana komunikacja z osobami obsługującymi projekt po stronie instytucji odpowiedzialnych za nabór wniosków	brak obiektywizmu w przypadku ponownej oceny wniosku po pozytywnym rozpatrzeniu protestu	opóźnienia w realizacji wniosków o płatność
zbyt długi okres weryfikacji wniosków o płatność	ograniczony budżet przyznawania środków pomocowych	ograniczona wiarygodność informacji
rozproszona informacja o dostępnych instrumentach wsparcia z funduszy strukturalnych		

Zródło: *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2010, ss.9-10; *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych Warszawa 2011, ss.7-9; *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2013, ss.11-12.

W Programie znalazł się zapis, zgodnie z którym, co do zasady, nie udziela się wsparcia inwestycjom w sektorach produkcyjnych, realizowanych w powiatach o stopie bezrobocia

wynoszącej poniżej 75% średniej krajowej. Odstępstwo od tej zasady jest jednak możliwe za zgodą Rady Ministrów. Inwestorzy zwracają jednak uwagę na inne, nierozwiązane do tej pory problemy. Dopiero w latach 2011 i 2012 osiągnięto kompromis dotyczący wyjątków od zakazu łączenia różnych form wsparcia. Wyeliminowana została również konieczność uzyskania zgody Rady Ministrów¹². Ma to – zdaniem inwestorów – doprowadzić do przyspieszenia stosowania procedur i w konsekwencji wydania zgód na korzystanie z funduszy (tab.3).

Tabela 3. Bariery w napływie BIZ do Polski zgłaszane w ramach Systemu wspierania inwestycji o szczególnym znaczeniu dla gospodarki polskiej w latach 2009-2012

Bariery w napływie BIZ do Polski – System wspierania inwestycji o szczególnym znaczeniu dla gospodarki polskiej		
2009	2010	2012
brak możliwości uzyskania wsparcia w ramach grantów rządowych w aglomeracjach o niskiej stopie bezrobocia	kumulacja innych form pomocy publicznej przy korzystaniu z grantu rządowego możliwa za zgodą Rady Ministrów	przedłużające się procedury przyznawania wsparcia
zakaz kumulacji innych form pomocy publicznej przy korzystaniu z grantu rządowego	wydłużenie terminu wydania decyzji o udzielenie wsparcia, gdyż jest ona podejmowana przez Radę Ministrów	restrykcyjne kryteria przyznawania wsparcia dla projektów badawczo rozwojowych
znaczne wydłużenie wydania decyzji o udzielenie wsparcia, gdyż leży ona w gestii Rady Ministrów		

Zródło: *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2010, ss.13-14; *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych Warszawa 2011, ss.5-7; *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2013, ss.3-5.

W raportach z lat 2010 – 2012 zgłaszane są również zastrzeżenia inwestorów obsługiwanych przez PAIiIZ, które w głównej mierze dotyczą zagadnień gospodarki przestrzennej gruntami oraz prawa budowlanego i ochrony środowiska w procesie inwestycyjnym. Problemem jest ciągły brak aktualnych miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego oraz przewlekłość i nieprzewidywalność procedur administracyjnych. Inwestorzy podnoszą również problem zbyt dużej liczby procedur niezbędnych do uzyskania pozwolenia na budowę. Krytykowane były również rozwiązania z zakresu polskiego prawa pracy, które zdaniem inwestorów powodowały zmniejszenie konkurencyjności inwestowania w Polsce w porównaniu do innych krajów. Główne zastrzeżenia dotyczyły pracy w święta w centrach usług wspólnych, zmian w zakresie doby pracowniczej, zmian dotyczących okresów rozliczeniowych czasu pracy, zasad płatności za

¹² Nowelizacja programu została przyjęta w dniu 20 marca 2012 roku.

godziny nadliczbowe oraz 21-dniowego płatnego urlopu szkoleniowego¹³. Niejasne i niejednolite okazały się również zapisy prawa podatkowego. Inwestorzy podkreślali również, iż w tym zakresie zmiany, jeśli nawet występują, to zachodzą zbyt wolno i zniechęcają innych do realizacji zamierzeń biznesowych w Polsce.

Wnioski

Jak wynika z przedstawionych analiz, dotyczących barier w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski są one zauważalne przez inwestorów, ale nie zawsze zauważalne przez decydentów. Dla inwestorów, obsługiwanych przez PAIiZ duże znaczenie mają istniejące zachęty inwestycyjne i nie zawsze chodzi tylko o ich wysokość, ale również o jakość i szybkość procesu ubiegania się o wsparcie. Ważna jest również przejrzystość stosowanych procedur. Konieczne jest również, korzystając z dotychczasowych doświadczeń w zakresie udzielania wsparcia dla inwestorów z funduszy europejskich, usprawnienie tego procesu. Podejmowane działania miałyby dotyczyć przede wszystkim, jakości obsługi klientów i podejmowanie działań, zmierzających do uproszczenia całej procedury. W odniesieniu do wymienionych postulatów konieczne wydaje się, wprowadzenie – tak szybko, jak to możliwe - rozwiązań systemowych. Ograniczenie barier związanych z prawem pracy i przepisami podatkowymi, tak często podnoszone również przez rodzimych przedsiębiorców, wymaga zawarcia przez decydentów porozumienia „ponad podziałami” i wypracowanie rozwiązań akceptowalnych przez przedsiębiorców. Długoterminowe podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej Polski powinno również opierać się na polityce wzmocnienia ekonomicznych „fundamentów” kraju, przez co rozumie się rozbudowę i unowocześnienie infrastruktury, zwiększenie podaży przeszkolonych pracowników, osiąganie ekonomicznej i politycznej stabilności oraz poprawę długoterminowych perspektyw wzrostu gospodarczego.

Bibliografia

Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2010.

Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych Warszawa 2011.

Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2013.

¹³ Por.: *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2010, s.13; *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych Warszawa 2011, ss.25-33; *Bariery w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2013, ss.13-15 oraz ss.23-25.

Domański B., Jarczewski W., *Klimat inwestycyjny w województwie małopolskim*. Departament Gospodarki i Infrastruktury Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2006.

EY's attractiveness survey. Europe 2014. Back in the game [online] <http://www.ey.com/PL/pl/Issues/Business-environment/European-Attractiveness-Survey-2014> [dostęp: 26 sierpnia 2014 r.].

Fuzje i przejęcia, pod red. Frąckowiak W., Warszawa 2009.

Gutowski T., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jako główny sposób inwestowania korporacji transnarodowych w Polsce* [w:] *Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie*, tom 1, Wrocław 2013.

Gutowski T., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jako jeden z elementów konkurencyjności polskiej gospodarki* [w:] *Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wilno 2013.

Jaworek M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, Toruń 2006.

Lizińska W., *Klimat inwestycyjny jako czynnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce (studium na poziomie układów terytorialnych)*, Olsztyn 2012.

Przemiany we współczesnej gospodarce światowej, pod red. Oziewicz E., Warszawa 2006.

Rymarczyk J., Błaszczyk M., Michalski B., Niemiec M., Wróblewski M., *Klimat inwestycyjny Dolnego Śląska w ocenie bezpośrednich inwestorów zagranicznych*, Wrocław 2008.

Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Łódź 1996.

SPECJALNE STREFY EKONOMICZNE CZYNNIKIEM NAPŁYWU INWESTYCJI NA LITWIE

Streszczenie

Celem danego artykułu jest analiza funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych na Litwie oraz zbadanie ich znaczenia w zakresie napływu inwestycji do kraju. Spośród 7 specjalnych stref ekonomicznych Litwy do badań wybrano 2 strefy – Kowieńską SSE i Kłajpedzką SSE. W procesie realizacji celu badawczego zastosowano następujące metody badawcze: analiza najważniejszych aktów prawnych dotyczących badanej problematyki, analiza danych statystycznych z wykorzystaniem technik tabelarycznych i rysunków. Źródłem danych statystycznych są witryny internetowe specjalnych stref ekonomicznych oraz baza informacyjna Departamentu Statystyki Republiki Litewskiej. Wykorzystane metody badawcze umożliwiły dokonanie następujących najważniejszych konkluzji: rok 1995 można uznać za początek tworzenia specjalnych stref ekonomicznych na Litwie, tylko 3 strefy z 7 specjalnych stref ekonomicznych de facto funkcjonują, Kłajpedzka SSE w porównaniu z Kowieńską SSE charakteryzowała się lepszymi wskaźnikami wybranymi do analizy, specjalne strefy ekonomiczne są nabierającym znaczenia narzędziem przyciągania inwestycji na Litwę.

FREE ECONOMIC ZONES AS A FACTOR OF INVESTMENT INFLOW OF LITHUANIAN

Summary

The purpose of this article is to analyze free economic zones activity in Lithuania and to examine their impact on investment flows to the country. Two of seven Lithuanian free economic zones were selected as research subjects: Kaunas and Klaipėda. The following research methods were applied: analysis of the most important acts of the examine problem, a statistical data analysis using tabular techniques and construction of figures. Free economic zones web sites and the database of the Department of Statistics of the Republic of Lithuania are the statistical sources of data. Research methods made it possible to perform the following key conclusions: 1995 can be considered as the beginning of free economic zones in Lithuania, only 3 of the 7 economic zones operate, Klaipėda free economic zone compared with Kaunas had a better selected to analyze indicators, free economic zones are an increasing important tool of investment attraction in Lithuania.

Słowa kluczowe (Keywords): specjalne strefy ekonomiczne (free economic zones)

Wstęp

Historia specjalnych stref ekonomicznych jest długa i sięga starożytności. Pierwsze bardziej liberalne warunki dla działalności gospodarczej stworzono na greckiej wyspie Delos.

¹ Dr Justyna Lučinska - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

Inne źródła wskazują zaś na istnienie wcześniejszych stref w starożytnym Egipcie oraz Persji. Pomimo tak odległych w czasie załączków specjalnych stref ekonomicznych w literaturze przedmiotu bardzo często za początek działania specjalnych stref ekonomicznych uważa się 1951 r., kiedy utworzono strefę bezcłową w Puerto Rico, będącą wzorem dla innych stref ekonomicznych. Na wspomnienie zasługuje również strefa przetwórcza w Shannon w Irlandii, która rozpoczęła działalność w 1958 r. i wykreowała kilka tysięcy nowych miejsc pracy. Eksport danej strefy osiągnął 30% eksportu Irlandii już w pierwszej połowie lat 60. W kolejnych latach specjalne strefy ekonomiczne powstają w wielu regionach świata, m.in. w Tajwanie w 1965 r., w Korei w 1971 r., w Malezji i Filipinach w 1971 r.² Wg danych Międzynarodowej Organizacji Pracy w 1977 r. działało 79 specjalnych stref ekonomicznych w 25 krajach świata. Natomiast 20 lat później, w 1997 r., ich liczba wzrosła do 500, liczba zaś państw – do 73. W danym roku w specjalnych strefach znalazło zatrudnienie 18 mln. osób. Z kolei w 2009 r. liczba stref osiągnęła poziom 3500, były one zlokalizowane w 130 krajach oraz stworzyły 66 mln. miejsc pracy³. W Europie Środkowo-Wschodniej specjalne strefy ekonomiczne powstały relatywnie późno. Polska była jednym z pierwszych krajów tego regionu, gdzie w 1995 r. powstała strefa Euro-Park Mielec⁴.

Na Litwie początek specjalnych stref ekonomicznych datuje się na 28 czerwca 1995 r., gdy uchwalono Ustawę Republiki Litewskiej o podstawach działalności specjalnych stref ekonomicznych (*Lietuvos Respublikos Laisvųjų ekonominių zonų pagrindų įstatymas*). Kolejnym krokiem było przyjęcie 12 września 1996 r. Ustawy Republiki Litewskiej o Kłajpedzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej (*Lietuvos Respublikos Klaipėdos laisvosios ekonominės zonos įstatymas*) oraz 22 października 1996 r. – Ustawy Republiki Litewskiej o Kowieńskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej (*Lietuvos Respublikos Kauno laisvosios ekonominės zonos įstatymas*).

Przyjęcie następnych ustaw o utworzeniu nowych pięciu specjalnych stref ekonomicznych nastąpiło dopiero w 2011 r. i 2012 r. Powstały one na obszarach pięciu parków przemysłowych, których działalność rozpoczęto rozwijać na Litwie od 2005 r.: w Kamionce, Mariampolu, Kiejdanach, Szawlach oraz Poniewiezu. Ministerstwo Gospodarki Republiki Litewskiej wystąpiło z propozycją utworzenia na obszarach tych parków przemysłowych specjalnych stref ekonomicznych w celu zapewnienia inwestorom lepszych warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Na podjęcie takiej decyzji wpływ miały również słabe rezultaty parków przemysłowych. Dane z maja 2012 r. świadczą o tym, że tylko w dwóch z pięciu ww. parkach przemysłowych inwestorzy rozpoczęli działalność gospodarczą: w parku

² D. Wieczorek, *Specjalne strefy ekonomiczne* [w:] pod red. U. Ziarko-Siwiek, *Tradycyjne i alternatywne inwestycje finansowe w świetle kryzysu finansowego. Wybrane zagadnienia*, CeDeWu, Warszawa 2012, ss. 234-235.

³ *Good practices in Labour inspection in export processing zones* [online] www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2012/112B09_69_engl.pdf. [dostęp: 11.10 2014].

⁴ D. Wieczorek, *Specjalne strefy...*, op.cit. s. 236.

przemysłowym w Szawlach – tylko 1 inwestor oraz w parku przemysłowym w Kiejdanach – również 1 inwestor. Stworzono w nich odpowiednio: załedwie 8 i 6 nowych miejsc pracy⁵.

W poniższej tabeli 1 podane są nazwy 7 specjalnych stref ekonomicznych Litwy, lata przyjęcia ustaw oraz powierzchnię i okres działania, które określono w ustawach zakładających powstanie specjalnych stref ekonomicznych. Z zaprezentowanych danych widać, że wszystkie specjalne strefy ekonomiczne na Litwie są utworzone na okres 49 lat. Należy zaznaczyć, że wg Ustawy o podstawach działalności specjalnych stref ekonomicznych Sejm Republiki Litewskiej może ten okres przedłużyć. Na uwagę zasługują różnice dotyczące powierzchni specjalnych stref ekonomicznych ustanowione w odpowiednich ustawach. Różnica między największą specjalną strefą ekonomiczną (Kowieńską SSE) oraz najmniejszą (Poniewieską SSE) wynosi aż 22,5 razy.

Tabela 1. Specjalne strefy ekonomiczne na Litwie

Nr	Nazwa	Rok przyjęcia ustawy o utworzeniu	Powierzchnia w ha	Okres działania
1	Kowieńska SSE	1996	1053,99	49 lat
2	Kłajpedzka SSE	1996	412	
3	Szawelska SSE	2011	218	
4	Kiejdańska SSE	2012	130,55	
5	SSE w Kamionce	2011	98,6	
6	Mariampolska SSE	2011	77,73	
7	Poniewieska SSE	2012	46,95	

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustaw ustanawiających specjalne strefy ekonomiczne na Litwie.

1. Definicje specjalnej strefy ekonomicznej oraz cechy ją wyróżniające

W paragrafie 2 Ustawy Republiki Litewskiej o podstawach działalności specjalnych stref ekonomicznych określono, że specjalna strefa ekonomiczna jest obszarem przeznaczonym na działalność gospodarczą, na którym obiektem gospodarczym stworzono specjalne warunki ekonomiczne i prawne. Na terenie specjalnej strefy ekonomicznej nie może być stałych mieszkańców. W ustawodawstwie polskim specjalne strefy ekonomiczne są definiowane w bardzo podobny sposób. W Ustawie z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych zaznacza się, że jest to wyodrębniona zgodnie z przepisami ustawy, niezamieszkała część terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, na której terenie może być prowadzona działalność gospodarcza na zasadach określonych ustawą. W literaturze przedmiotu można się spotkać z opinią, że specjalne strefy ekonomiczne są „jedną z form

⁵ LR Valstybės Kontrolė, *Valstybinio audito ataskaita. Laisvųjų ekonominių zonų ir pramoninių parkų vystymas*, Vilnius 2012, ss. 27, 30.

interwencjonizmu państwowego⁶ oraz „instrumentem administracyjnego (nie rynkowego) stymulowania inwestycji, głównie zagranicznych⁷”.

Jedną z głównych cech wyróżniających specjalne strefy ekonomiczne spośród pozostałych obszarów są wspomniane w obowiązującej na Litwie definicji preferencyjne warunki funkcjonowania na ich terenie. Jak wynika z tabeli 2, dotyczą one podatku dochodowego. Trzeba odnotować, że podmiot gospodarczy działający w specjalnej strefie ekonomicznej nie będzie obciążony podatkiem dochodowym od osób prawnych w ciągu 6 lat oraz w kolejnych 10 latach będzie płacił zaledwie 50% wymiaru danego podatku tylko w przypadku, gdy wielkość inwestycji w dane przedsiębiorstwo osiągnie wielkość nie mniejszą niż 1 mln. Euro. W ustawie zaznacza się również, że z tej ulgi nie mogą skorzystać instytucje kredytowe i ubezpieczeniowe. Z kolei w przypadku braku opodatkowania dywidend, nie są stawiane żadne dodatkowe wymogi.

Tabela 2. Wybrane preferencyjne warunki funkcjonowania w specjalnych strefach ekonomicznych na Litwie

	Wymiar podatku w specjalnej strefie ekonomicznej	Wymiar podatku na Litwie
Podatek dochodowy od osób prawnych	0% (6 lat), 7,5% (kolejne 10 lat)	15%
Opodatkowanie dywidend podatkiem dochodowym	0%	15%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Ustawy Republiki Litewskiej o podstawach działalności specjalnych stref ekonomicznych*.

Opisane wyżej preferencyjne warunki służą realizacji celów stawionych przed specjalnymi strefami ekonomicznymi na Litwie. We wszystkich siedmiu ustawach ustanawiających specjalne strefy ekonomiczne określono m.in. następujące cele ich działania:

- tworzenie warunków sprzyjających napływowi zagranicznych inwestycji oraz rozwojowi zaawansowanych technologii,
- kreowanie nowych miejsc pracy,
- zwiększenie atrakcyjności obszaru dla działalności przemysłowej.

W Ustawie o Kłajpedzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej dodatkowo wskazuje się na motywowanie rozwoju nauki oraz rozwoju społeczno-gospodarczy regionu, natomiast w Ustawie o Kowieńskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej – na efektywne wykorzystanie obiektów infrastruktury technicznej Kowna oraz położenia geograficznego Litwy.

Kolejnym wyróżnikiem specjalnych stref ekonomicznych jest to, że nie każdy rodzaj działalności jest dozwolony na ich obszarach. W paragrafie 8 Ustawy o podstawach

⁶ D. Wieczorek, *Specjalne strefy ekonomiczne...*, op.cit., s. 229

⁷ R. Lipniewicz, *Specjalne strefy ekonomiczne jako forma ingerencji państwa w decyzje lokalizacyjne przedsiębiorstw* [w:] pod. red. U. Kaliny-Prasznic, *Państwo i rynek. Obszary zawodności*, Gaskor, Wrocław 2011, s. 102.

działalności specjalnych stref ekonomicznych wymienia się m.in. następujące zakazane dziedziny na ich terenie:

- założenie i prowadzenie kasyna,
- organizowanie loterii,
- produkcja wyrobów z tabaki,
- produkcja wódki, likieru i innych napojów spirytusowych,
- produkcja monet, znaków pieniężnych i znaczków pocztowych,
- przygotowywanie i transmisja programów radia i telewizji,
- produkcja i spalanie plastyku oraz innych niebezpiecznych dla środowiska materiałów,
- produkcja, przeróbka, magazynowanie oraz utylizacja niebezpiecznych i radioaktywnych materiałów,
- działalność związana z zapewnieniem bezpieczeństwa i obronności państwa, z produkcją, magazynowaniem broni, materiałów wybuchowych.

Specyficzną cechą specjalnych stref ekonomicznych jest również powołana na okres działania strefy spółka zarządzająca strefą, której celem jest organizowanie działalności strefy. Zgodnie z paragrafem 11 Ustawy o podstawach działalności specjalnych stref ekonomicznych Rząd Republiki Litewskiej oraz rady samorządowe, na których obszarach funkcjonuje specjalna strefa ekonomiczna, wyznaczają po 1 osobie do zarządu danej spółki.

2. Charakterystyka działalności specjalnych stref ekonomicznych na Litwie

Niestety tylko dwie z siedmiu specjalnych stref ekonomicznych na Litwie działają prężnie: Kowieńska i Kłajpedzka. Na dzień 2 października 2014 r. rezultaty działalności pozostałych stref można ująć w kilku poniższych zdaniach:

- 1) Kiejdańska SSE: wynajęto obszar o powierzchni 21 ha, co stanowi zaledwie 16 % ogólnej powierzchni strefy, na którym działalność prowadzi 3 inwestorów⁸,
- 2) Mariampolska SSE: trwa uzbrojenie terenu w niezbędną infrastrukturę, zakończenie prac planuje się w sierpniu 2015 r.⁹,
- 3) Poniewieska SSE: w maju 2014 r. podpisano umowę z pierwszym inwestorem. Wysokość inwestycji wyniesie 33 mln. LTL, powstanie 320 nowych miejsc pracy¹⁰,
- 4) SSE w Kamionce i Szawelska SSE: w listopadzie 2013 r. Rząd Republiki Litewskiej ogłosił międzynarodowe konkursy m.in. w celu wyboru najlepszych biznes planów oraz przygotowania statutów ww. specjalnych stref ekonomicznych. Konkursy zostały

⁸ <http://kedainiulez.lt/lt/kedainiu-lez/> [dostęp: 02.10.2014].

⁹ <http://vz.lt/article/2014/1/29/pradeta-statyti-marijampoles-lez-investuojama-11-2-mln-lt?pageno=1> [dostęp: 02.10.2014].

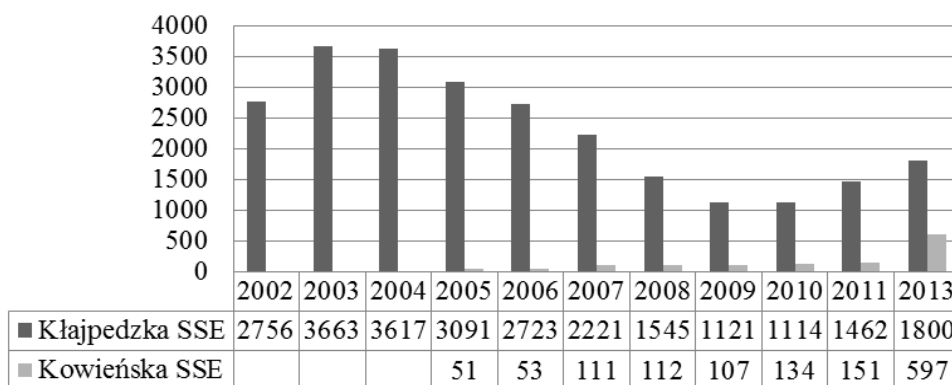
¹⁰ <http://www.pfez.lt/lt/apie-panevezio-lez/naujienos.htm> [dostęp: 02.10.2014].

przedłużone odpowiednio do marca i kwietnia 2014 r.¹¹. Brak jest danych o rozpoczęciu działalności tych stref.

Dlatego w dalszej części artykułu dokonano przeglądu działalności tylko dwóch specjalnych stref ekonomicznych – Kowieńskiej i Kłajpedzkiej. Na wstępie należy zaznaczyć, że początek okresu badawczego stref się różni. Wynika to z rozbieżności w czasie rozpoczęcia działalności gospodarczej inwestorów w strefach ekonomicznych. W Kłajpedzkiej SSE pierwsi inwestorzy rozpoczęli działalność w 2002 r., natomiast w Kowieńskiej SSE – w 2005 r.

Rysunek 1 ukazuje zmiany dotyczące liczby zatrudnionych osób w specjalnych strefach ekonomicznych. Z zaprezentowanych danych widać, że liczba zatrudnionych Kłajpedzkiej SSE przewyższała liczbę zatrudnionych Kowieńskiej SSE. Jednakże różnica w liczbie zatrudnionych zmniejszała się: w 2005 r. w Kłajpedzkiej SSE było aż 60,6 razy więcej zatrudnionych niż w Kowieńskiej SSE, w 2010 r. – już 8,3 razy, a w 2013 r. – tylko 3,0 razy. Trzeba zwrócić uwagę na to, że liczba pracowników Kowieńskiej SSE charakteryzowała się tendencją wzrostową. W 2013 r. w porównaniu z 2005 r. liczba zatrudnionych osób wzrosła 11,7 razy. Natomiast w Kłajpedzkiej SSE w latach 2003-2010 włącznie obserwowano permanentny spadek osób pracujących. Przyczyną zaistniałej sytuacji było zmniejszanie się zatrudnienia w największej pod względem liczby pracujących osób spółce „Yazaki Wiring Technologies Lietuva”¹². Wzrost pracowników w Kłajpedzkiej SSE odnotowano dopiero od 2011 r. Pomimo zwiększania się liczby zatrudnionych w Kłajpedzkiej SSE w ostatnich trzech latach, w 2013 r. było zatrudnionych 1,5 razy mniej osób niż w 2002 r.

Rysunek 1. Liczba zatrudnionych w Kłajpedzkiej SSE i Kowieńskiej SSE



Źródło: opracowanie własne na podstawie: LR Valstybės Kontrolė, Valstybinio audito ataskaita...op.cit., s. 12, <http://vz.lt/article/2014/1/23/kauno-lez-kursis-dar-3-imonos-investicijos-sieks-150-mln-lt> [dostęp: 02.10.2014], <http://www.fe.z.lt/naujienos/2013-metai-vieni-sekmingiausiai-klaipeidos-lez-istorijoje> [dostęp: 02.10.2014].

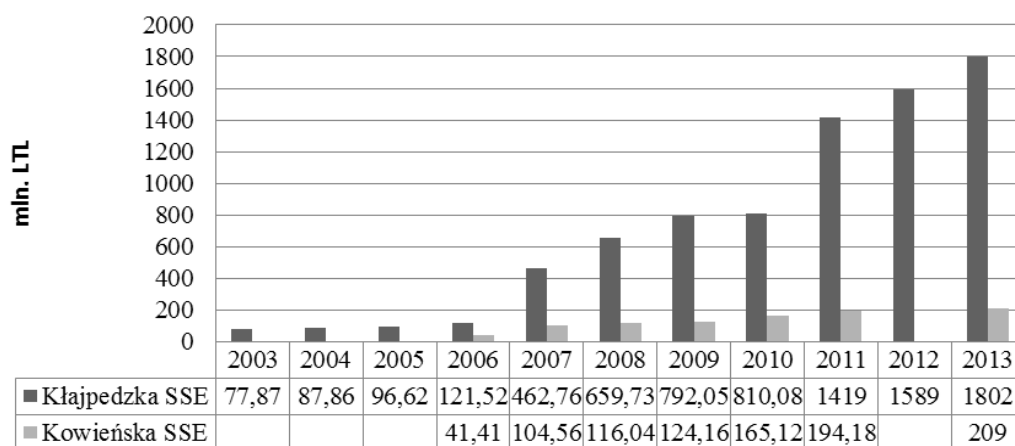
Jednym z kluczowych zadań stawianych przed niniejszym artykułem było znalezienie odpowiedzi na pytanie: czy specjalne strefy ekonomiczne sprzyjają napływowi inwestycji? Na

¹¹ http://www.ukmin.lt/web/lt/lezkonkursai/siauliu_laisvoji_ekonomine_zona_siauliai_free_economy_zone [dostęp: 02.10.2014].

¹² LR Valstybės Kontrolė, Valstybinio audito ataskaita...op.cit., s. 12.

powyższe pytanie postaramy się odpowiedzieć, korzystając z danych zamieszczonych na rysunku 2 i w tabeli 3. Z informacji przedstawionej na rysunku 2 wynika, że w latach 2003-2013 wielkość skumulowanych inwestycji w specjalnych strefach gospodarczych wzrosła 26-krotnie: z kwoty 77,87 mln. LTL do 2,011 mld. LTL. Należy zaznaczyć, że Kłajpedzka SSE miała lepsze wyniki niż Kowieńska SSE. W okresie 2003-2013 w Kłajpedzkiej SSE przedsiębiorstwa zainwestowały 1,802 mld. LTL (wzrost 23,1 razy w okresie funkcjonowania), natomiast w Kowieńskiej SSE w latach 2006-2013 – 209 mln. LTL (wzrost 5 razy). W 2013 r. wartość skumulowanych inwestycji Kowieńskiej SSE stanowiła zaledwie 11,6% inwestycji Kłajpedzkiej SSE. Jednakże należy pamiętać, o czym była mowa powyżej, że Kowieńska SSE rozpoczęła swą działalność 3 lata później niż Kłajpedzka SSE. Miało to wpływ na uzyskanie gorszych wyników w Kowieńskiej SSE wg kryterium wielkości skumulowanych inwestycji.

Rysunek 2. Skumulowane inwestycje w Kłajpedzkiej SSE i Kowieńskiej SSE, mln. LTL



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.fez.lt/statistika> [dostęp: 04.05.2014.], LR Valstybės Kontrolė, Valstybinio audito ataskaita...op.cit., s. 11, <http://vz.lt/article/2014/1/23/kauno-lez-kursis-dar-3-imonos-investicijos-sieks-150-mln-lt> [dostęp: 02.10.2014].

Tabela 3 zawiera obliczenia własne udziałów inwestycji specjalnych stref ekonomicznych¹³ w BIZ całego kraju oraz okręgów na obszarach, na których są zlokalizowane. Na pierwszy rzut oka są to udziały niewielkie: w latach 2003-2013 udział inwestycji poniesionych przez przedsiębiorstwa specjalnych stref ekonomicznych nie osiągnął nawet 5%. Jednakże należy zauważyć, że charakteryzowały się one tendencją wzrostową: w 2003 r. udział wynosił zaledwie 0,3% BIZ kraju, natomiast w 2013 r. – już 4,7%. Oznacza to wzrost 15,6 razy w ciągu 11 lat.

Udziały skumulowanych inwestycji Kłajpedzkiej SSE w BIZ okręgu Kłajpedzkiego zwiększyły się 9 razy: z 5,0% w 2003 r. osiągnęły poziom aż 44,7% BIZ okręgu w 2012 r. Stąd

¹³ Brak jest danych dotyczących BIZ w strefach w badanych latach, dlatego w artykule porównano wielkości inwestycji wszystkich przedsiębiorstw zlokalizowanych na obszarze stref.

można wnioskować o niebagatelnej roli danej strefy jako narzędzia przyciągania inwestycji do okręgu kłajpedzkiego. Kowieńska SSE nie miała tak wielkich udziałów w BIZ okręgu kowieńskiego jak Kłajpedzka SSE. W 2006 r. udział skumulowanych inwestycji strefy stanowił 1,7% BIZ okręgu, w 2011 r. – 4,2%. Oznacza to wzrost 2,5 razy w okresie 2006-2011.

Analiza danych zamieszczonych na rysunku 2 oraz w tabeli 3 umożliwia udzielenie twierdzącej odpowiedzi na zadane pytanie – specjalne strefy ekonomiczne sprzyjały napływowi inwestycji.

Tabela 3. Udział skumulowanych inwestycji specjalnych stref ekonomicznych w skumulowanych BIZ Litwy, okręgu kowieńskiego i kłajpedzkiego, %

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Udział w BIZ kraju	0,3	0,5	0,7	0,6	1,6	2,4	2,9	2,8	4,2	3,8	4,7
Udział Kowieńskiej SSE w BIZ okręgu kowieńskiego	-	-	-	1,7	2,7	3,6	3,6	4,0	4,2	b.d.	b.d.
Udział Kłajpedzkiej SSE w BIZ okręgu kłajpedzkiego	5,0	5,0	4,5	5,6	16,0	20,2	25,6	24,4	40,0	44,7	b.d.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2230&status=A> [dostęp: 05.05.2014], <http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/saveselections.asp>, <http://osp.stat.gov.lt/pranesimai-spaudai?articleId=2516426> [dostęp: 08.10.2014], LR Valstybės Kontrolė, Valstybinio audito ataskaita...op.cit., s. 11, <http://www.fez.lt/statistika> [dostęp: 2014.05.04].

W zakończeniu charakterystyki działalności specjalnych stref na Litwie należy wskazać na ich podobieństwa. Po pierwsze, w obu strefach działa taka sama liczba przedsiębiorstw – 19. Po drugie, różnica w faktycznej powierzchni jest relatywnie nieduża – obszar Kłajpedzkiej SSE jest o 22,8% mniejszy od Kowieńskiej SSE. Należy przypomnieć, że w ustawach ustanawiających te strefy Kłajpedzka SSE była mniejsza aż o 60,9% od Kowieńskiej SSE. Po trzecie, nieduże są rozbieżności w powierzchni wynajmowanej inwestorom. W Kłajpedzkiej SSE przedsiębiorstwa wynajmowały 50,4 ha (co stanowi 12,23% ogółu obszary strefy), w Kowieńskiej SSE – 40 ha (co stanowi 7,5% powierzchni strefy).

Tabela 4. Wybrane wskaźniki Kowieńskiej i Kłajpedzkiej specjalnych stref ekonomicznych. Dane z października 2014 r.

	Kowieńska SSE	Kłajpedzka SSE
Powierzchnia, ha	534	412
Udział wynajętej powierzchni w relacji do ogółu obszaru strefy, %	7,5	12,23
Liczba działających przedsiębiorstw	19	19

Źródło: <http://www.ftz.lt/index.php/html-menu/kauno-lez/12> [dostęp: 09.10.2014], <http://www.ftz.lt/index.php/naujienos/kauno-lez-infrastrukturai-plesti-dar-29-mln-litu/277> [dostęp: 09.10.2014], <http://www.fez.lt/apie-mus> [dostęp: 09.10.2014], http://www.ukmin.lt/web/lt/klaipedos_LEZ [dostęp: 09.10.2014].

3. Ranking specjalnych stref ekonomicznych

FDI Magazine – oddział Financial Times dokonał dwóch rankingów specjalnych stref ekonomicznych: w 2010 r. i 2012 r. Do wzięcia udziału w pierwszym rankingu zostało zaproszonych ponad 700 stref ekonomicznych, jednakże zaledwie 66 stref nadesłało niezbędną informację. W drugim rankingu z ponad 600 specjalnych stref, zakwalifikowało się do rankingu 56. W ostatnim rankingu specjalne strefy ekonomiczne były oceniane na podstawie 36 wskaźników, które zostały podzielone na 6 grup. Przykładowe wskaźniki brane pod uwagę w rankingu to m.in.¹⁴:

- powierzchnia strefy,
- wzrost powierzchni strefy w ciągu ostatnich 2 lat,
- zatrudnienie w strefie,
- wzrost zatrudnienia w ciągu ostatnich 2 lat,
- liczba inwestorów,
- rodzaje zachęt oferowanych inwestorom,
- zlokalizowanie w/obok strefy lotniska, portu, dróg kolejowych, autostrad,
- posiadanie witryny internetowej.

Tabela 5. Ranking specjalnych stref ekonomicznych 2012/2013 oraz 2010/2011

Miejsce w rankingu 2012/2013	Nazwa strefy	Kraj lokalizacji	Miejsce w rankingu 2010/2011
1.	Międzynarodowe Centrum Finansowe w Dubaju	Zjednoczone Emiraty arabskie	2
2.	Shanghai Waigaoqiao strefa wolnocłowa	Chiny	1
3.	Iskandar	Malezja	b.d.
7.	Wolny Port w Ventspils	Łotwa	5
11.	Katowicka SSE	Polska	b.d.
18.	Łódzka SSE	Polska	11
22.	Wałbrzyska SSE	Polska	17
35.	Pomorska SSE	Polska	b.d.
36.	Kłajpedzka SSE	Litwa	20

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Global Free Zones of the future 2010/2011*, *Global Free Zones of the future 2012/2013* [online] <http://www.fdiintelligence.com/Rankings/Global-Free-Zones-of-the-Future-2012-13> [dostęp: 9 października 2014 r.].

Kłajpedzka SSE wzięła udział w obu rankingach. W rankingu 2010/2011 uplasowała się na relatywnie wysokiej 20 pozycji. W kolejnym rankingu Kłajpedzka SSE znalazła się dopiero na 36 pozycji. Łódzka SSE i Wałbrzyska SSE w pierwszym rankingu zajmowały wysokie

¹⁴ *Global Free Zones of the future 2010/2011*, *Global Free Zones of the future 2012/2013* [online] <http://www.fdiintelligence.com/Rankings/Global-Free-Zones-of-the-Future-2012-13> [dostęp: 9 października 2014 r.].

pozycje, odpowiednio: 11 i 17. Jednak polskim strefom również nie udało się uniknąć spadku: Łódzka SSE spadła o 7 pozycji, Wałbrzyska SSE – o 5. Na uwagę zasługuje Wolny Port w Ventspils, który w obu rankingach znajdował się wśród 10 najlepszych stref: w rankingu 2010/2011 był na 5 pozycji, w 2012/2013 – na 7. W czołówce obu rankingów znajdowało się Międzynarodowe Centrum Finansowe w Dubaju oraz Shanghai Waigaoqiao strefa wolnocłowa, z tą tylko różnicą, że w rankingu 2012/2013 zamieniły się miejscami na korzyść strefy zlokalizowanej w Dubaju.

Wnioski

Uogólniając dokonaną w artykule analizę specjalnych ekonomicznych na Litwie, można wyciągnąć następujące wnioski:

- rok 1995, gdy została uchwalona *Ustawa o podstawach działalności specjalnych stref ekonomicznych*, można uznać za początek specjalnych stref ekonomicznych na Litwie;
- zostało przyjętych 7 ustaw ustanawiających specjalne strefy ekonomiczne, lecz na obszarze tylko 3 stref z 7 działają przedsiębiorstwa;
- liczba zatrudnionych oraz wartość skumulowanych inwestycji w Kłajpedzkiej SSE przewyższały odpowiednie wskaźniki Kowieńskiej SSE;
- specjalne strefy ekonomiczne są ważnym oraz nabierającym znaczenia narzędziem przyciągania inwestycji: udziały inwestycji poniesionych przez przedsiębiorstwa zlokalizowane w strefach w BIZ kraju w badanych latach charakteryzowały się tendencją wzrostową.

Bibliografia

Good practices in Labour inspection in export processing zones [online] www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2012/112B09_69_engl.pdf. [dostęp: 11 października 2014].

Global Free Zones of the future 2010/2011, Global Free Zones of the future 2012/2013 [online] <http://www.fdiintelligence.com/Rankings/Global-Free-Zones-of-the-Future-2012-13> [dostęp: 9 października 2014 r.].

Lietuvos Respublikos Laisvųjų ekonominių zonų pagrindų įstatymas [online] http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=416448 [dostęp: 7 października 2014 r.].

Lietuvos Respublikos Akmenės Laisvosios ekonominės zonos įstatymas [online] http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=476004 [dostęp: 9 października 2014 r.].

Lietuvos Respublikos Kauno Laisvosios ekonominės zonos įstatymas [online] <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.C6074E202D98> [dostęp: 9 października 2014 r.].

Lietuvos Respublikos Kėdainių Laisvosios ekonominės zonos įstatymas [online] <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.161CE95D588B> [dostęp: 9 października 2014 r.].

Lietuvos Respublikos Klaipėdos Laisvosios ekonominės zonos įstatymas [online] <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.CFCEE0DB5FF2> [dostęp: 9 października 2014 r.].

Lietuvos Respublikos Marijampolės Laisvosios ekonominės zonos įstatymas [online] <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.B5ABB4E0C447> [dostęp: 9 października 2014 r.].

Lietuvos Respublikos Panevėžio Laisvosios ekonominės zonos įstatymas [online] <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.1FC6DF4EFB25> [dostęp: 9 października 2014 r.].

Lietuvos Respublikos Šiaulių Laisvosios ekonominės zonos įstatymas [online] <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.F61ABF8F5638> [dostęp: 9 października 2014 r.].

R. Lipniewicz, *Specjalne strefy ekonomiczne jako forma ingerencji państwa w decyzje lokalizacyjne przedsiębiorstw* [w:] pod. red. U. Kaliny-Prasznic, *Państwo i rynek. Obszary zawodności*, Gaskor, Wrocław 2011.

LR Valstybės Kontrolė, *Valstybinio audito ataskaita. Laisvųjų ekonominių zonų ir pramoninių parkų vystymas*, Vilnius 2012.

Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych [online] <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941230600> [dostęp: 7 października 2014 r.].

Wieczorek D., *Specjalne strefy ekonomiczne* [w:] pod red. U. Ziarko-Siwiek, *Tradycyjne i alternatywne inwestycje finansowe w świetle kryzysu finansowego. Wybrane zagadnienia*, CeDeWu, Warszawa 2012.

<http://www.fez.lt/apie-mus> [dostęp: 9 października 2014r.].

<http://www.fez.lt/statistika> [dostęp: 4 maja 2014r.].

<http://www.fez.lt/naujienos/2013-metai-vieni-sekmingiausiu-klaipepos-lez-istorijoje> [dostęp: 2 października 2014r.].

<http://www.ftz.lt/index.php/html-menu/kauno-lez/12> [dostęp: 9 października 2014r.].

<http://www.ftz.lt/index.php/naujienos/kauno-lez-infrastrukturai-plesti-dar-29-mln-litu/277> [dostęp: 9 października 2014r.].

<http://kedainiulez.lt/lt/kedainiu-lez/> [dostęp: 2 października 2014r.].

<http://vz.lt/article/2014/1/29/pradeta-statyti-marijampoles-lez-investuojama-11-2-mln-lt?pageno=1> [dostęp: 2 października 2014r.].

<http://vz.lt/article/2014/1/23/kauno-lez-kursis-dar-3-imonos-investicijos-sieks-150-mln-lt> [dostęp: 2 października 2014r.].

<http://www.pfez.lt/lt/apie-panevezio-lez/naujienos.htm> [dostęp: 2 października 2014r.].

<http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=2230&status=A> [dostęp: 5 maja 2014r.].

<http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/saveselections.asp>, <http://osp.stat.gov.lt/pranesimaispaudai?articleId=2516426> [dostęp: 8 października 2014r.].

http://www.ukmin.lt/web/lt/lezkonkursai/siauliu_laisvoji_ekonomine_zona_siauliai_free_economy_zone [dostęp: 2 października 2014r.].

http://www.ukmin.lt/web/lt/klaipepos_LEZ [dostęp: 9 października 2014r.].

Część II

**MIĘDZYNARODOWA
KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I
SEKTORÓW GOSPODARKI**

CZYNNIKI DETERMINUJĄCE KONKURENCYJNOŚĆ POLSKI W EKSPORCIE USŁUG NASYCONYCH WIEDZĄ

Streszczenie

We współczesnych gospodarkach konkurencyjność sektora usług nasyconych wiedzą jest jednym z głównych elementów wspierających konkurencyjność całej gospodarki. Celem pracy jest zbadanie czynników determinujących konkurencyjność Polski w eksporcie tych usług. W pierwszej części pracy przedstawiono definicję usług nasyconych wiedzą w odniesieniu do handlu międzynarodowego, stan badań na temat konkurencyjności w tym obszarze oraz metody pomiaru konkurencyjności w eksporcie usług. Następnie na podstawie wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) wskazano dwa działy, tj. Pozostałe usługi gospodarcze oraz Usługi informatyczne i informacyjne, w eksporcie których Polska osiągnęła przewagę komparatywną. W dalszej części pracy wykazano, iż następujące czynniki mogły mieć pozytywny wpływ na konkurencyjność Polski w eksporcie wyżej wymienionych usług: produktywność pracy dostosowana o płace; zatrudnienie HRSTC; wydatki na działalność innowacyjną oraz publiczne wsparcie (tylko w eksporcie usług informatycznych i informacyjnych); napływ BIZ. Badanie prowadzono za pomocą metody porównawczej, porównując odpowiednie wskaźniki obliczone dla Polski i dla UE (27), lub dla wybranych krajów UE. Analiza na ogół dotyczy okresu po akcesji Polski do UE, ponieważ większość danych wykorzystywanych w pracy (Eurostat) dostępna jest dla Polski od 2004 roku.

DETERMINANTS OF POLAND'S COMPETITIVENESS IN EXPORT OF KNOWLEDGE INTENSIVE SERVICES

Summary

In modern economies, the competitiveness of the knowledge intensive services sector is one of the key elements supporting the competitiveness of the whole economy. The aim of the study is to examine the factors determining the competitiveness in Polish exports of knowledge intensive services. In the first part of the paper the definition of knowledge intensive services in relation to international trade, the state of research on competitiveness in this area and the methods of measuring competitiveness in service export are presented. Then, on the basis of the revealed comparative advantage (RCA) index, it was indicated that Poland managed to achieve comparative advantage in export of Other businesses and Computer and information services. In the further part of the study it has been proved that the following factors may have had a positive impact on the competitiveness in Polish exports of the above-mentioned services: wage adjusted labor productivity; HRSTC employment; expenditure on innovation activities and public support (only in export of Computer and information services); FDI inflows. The study was conducted by comparing the relevant indexes calculated for Poland and for the EU (27), or for selected EU countries. The analysis generally refers to the period after the accession of

¹ Dr Joanna Wyszowska-Kuna – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

Poland to the EU, since most of the data used in the work (Eurostat) is available for Poland since 2004.

Słowa kluczowe (Keywords): international competitiveness, trade in services, knowledge intensive services

Wstęp

Postęp technologiczny oraz wzrost nasycenia wiedzą procesów produkcyjnych we wszystkich sektorach gospodarki² spowodowały proces oddzielania się usług od działalności produkcyjnej. Towarzyszył temu rozwój usług nasyconych wiedzą, a w konsekwencji także wzrost powiązań między sektorem przemysłowym i usługowym, w szczególności między sektorami nasyconymi wiedzą. W tych nowych realiach usługi nasycone wiedzą wysunęły się na pierwszy plan we współczesnych gospodarkach, ponieważ okazało się, iż są one nie tylko zdolne do własnej działalności innowacyjnej, ale także są źródłem innowacji w innych sektorach (pełnią rolę pośredników w transferze innowacji między różnymi sektorami usługowymi, oraz między sektorem usługowym i przemysłowym)³. Dlatego też uważa się, iż obecnie kluczową determinantą konkurencyjności jest nie tylko własna działalność innowacyjna, ale również międzysektorowe przepływy wiedzy, które dokonują się w dużej mierze poprzez usługi nasycone wiedzą.

1. Definicja i klasyfikacja usług nasyconych wiedzą

Określenie działalności „nasycone wiedzą” lub „oparte na wiedzy” (knowledge intensive/knowledge based) zazwyczaj odnosi się do działań, które zawierają relatywnie duży wkład technologii i/lub kapitału ludzkiego.

Działy przetwórstwa przemysłowego klasyfikowane są według stopnia nasycenia technologią. Jednakże, klasyfikacja działów usługowych według stopnia nasycenia wiedzą jest trudniejsza, z uwagi na: wysoki poziom agregacji danych dotyczących działalności usługowych oraz słabą dostępność danych na temat wydatków na B&R i poziomu kwalifikacji pracowników w tym obszarze. Problemem jest również fakt, iż poszczególne kraje/organizacje stosują odmienne metody klasyfikacji działów usługowych, co sprawia, że dane pochodzące z różnych źródeł mogą nie być porównywalne⁴.

W niniejszym opracowaniu wykorzystywane są dane pochodzące z Eurostatu i WTO⁵. Eurostat stosuje podejście sektorowe przy opracowywaniu wszystkich wskaźników, za

² I. Miles, N. Kastrinos, K. Flanagan, R. Bilderbeek, P. den Hertog, W. Huntink, M. Bouman, *Knowledge-Intensive Business Services. Users, Carriers and Sources of Innovation*, PREST, TNO Policy Research, Neherlands 1995, s.16

³D. Czarnitzki, A. Spielkamp, *Business Services in Germany: Bridges for Innovation*, Centre for European Economic Research (ZEW), Mannheim University of Applied Sciences Gelsenkirchen, 2000, s. 1.

⁴ OECD, *Main Trends Towards Knowledge-based Economies*, OECD, Paris, 1999, s. 18.

⁵ WTO nie opracowało własnej definicji działów nasyconych wiedzą, a ponadto dane WTO odnoszą się tylko do handlu międzynarodowego.

wyjątkiem danych dotyczących handlu produktami zaawansowanymi technologicznie (high-tech trade) i patentów, gdzie stosowane jest podejście produktowe. Zgodnie z podejściem sektorowym działy przetwórstwa przemysłowego pogrupowane są według stopnia nasycenia technologią (wydatki na B&R/wartość dodana), w następujące kategorie: działy wysokiej technologii (high-technology), działy średnio-wysokiej technologii (medium high-technology), działy średnio-niskiej technologii (medium low-technology) oraz działy niskiej technologii (low-technology). Natomiast usługi pogrupowane są na podstawie udziału osób z wyższym wykształceniem w następujące kategorie: usługi nasycone wiedzą (knowledge-intensive services - KIS) i usługi mniej nasycone wiedzą (less knowledge-intensive services - LKIS). Z powodu rewizji Klasyfikacji Działalności Gospodarczej z NACE Rev. 1.1 w NACE Rev. 2, w 2008 roku zmianie uległa definicja działów wysokiej technologii i usług nasyconych wiedzą, jak również działalności nasyconych wiedzą (knowledge intensive activities)⁶.

Według Eurostatu (Eurostat, 2011b) **usługi nasycone wiedzą** obejmują następujące grupy usług:

- 1) **usługi nasycone wiedzą wysokiej technologii (Knowledge-intensive high-tech services - HTKIS):** Poczta i telekomunikacja (NACE Rev. 1.1)/Telekomunikacja (NACE Rev. 2); Usługi informatyczne i powiązane; Usługi badawczo-rozwojowe;
- 2) **rynkowe usługi nasycone wiedzą (Knowledge-intensive market services) wyłączając HTKIS i KIFS:** Transport wodny; Transport powietrzny; Obsługa nieruchomości; Wynajem maszyn i urządzeń bez obsługi oraz wypożyczanie artykułów użytku osobistego i domowego; Działalności gospodarcza pozostała;
- 3) **finansowe usługi nasycone wiedzą (Knowledge-intensive financial services - KIFS):** Pośrednictwo finansowe, za wyjątkiem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych; Ubezpieczenia i fundusze emerytalne, za wyjątkiem obowiązkowych ubezpieczeń społecznych; Działalność pomocnicza związana z pośrednictwem finansowym;
- 4) **pozostałe usługi nasycone wiedzą (Other knowledge-intensive services):** Edukacja; Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; Działalność związana z rekreacją, kulturą i sportem.

Zgodnie z przedstawioną powyżej definicją usług nasyconych wiedzą, zbierane są dane dotyczące produkcji, zatrudnienia i działalności gospodarczej. Natomiast dane dotyczące handlu międzynarodowego klasyfikowane są według odmiennych kategorii. Co więcej, nie ma oficjalnej definicji handlu usługami nasyconymi wiedzą (knowledge intensive or knowledge service trade⁷) i nie ma żadnych statystyk dotyczących tego handlu⁸.

⁶ Eurostat, *High-tech industry and knowledge-intensive services, Reference Metadata in Euro SDMX Metadata Structure (ESMS)*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/en/htec_esms.htm> [dostęp 29.08.2012].

⁷ L. Chen, *Research on Knowledge-Intensive Services Trade Competitiveness, Advances in Education and Management*, Communications in Computer and Information Science, 211, 2011, s. 343.

⁸ W przypadku przetwórstwa przemysłowego dostępne są dane dotyczące handlu produktami wysokiej technologii.

W niniejszej pracy handel usługami nasyconymi wiedzą obejmuje: Usługi komunikacyjne⁹; Usługi ubezpieczeniowe; Usługi finansowe; Usługi informatyczne i informacyjne; Prawa autorskie i opłaty licencyjne; Pozostałe usługi gospodarcze¹⁰; Usługi kulturalne i rekreacyjne. Do Pozostałych usług gospodarczych należą: Pośrednictwo handlowe i pozostałe usługi związane z handlem; Usługi leasingu operacyjnego i Pozostałe usługi gospodarcze, specjalistyczne i techniczne (włączając: Działalność prawniczą, rachunkowo-księgową i badanie ksiąg; doradztwo podatkowe; reklamę, badanie rynku i opinii publicznej; Usługi badawczo-rozwojowe; Usługi architektoniczne, inżynieryjne i pozostałe doradztwo techniczne; Usługi rolnicze, wydobywcze i przetwórstwo na miejscu; Pozostałe usługi gospodarcze, specjalistyczne i techniczne; Usługi między przedsiębiorstwami powiązаныmi, n.i.e.). Definicja usług nasyconych wiedzą Eurostatu obejmuje także Transport drogą śródlądową, Transport lotniczy oraz Osobiste wydatki zagranicznych studentów i turystów na usługi edukacyjne i zdrowotne, ale dane dotyczące tych kategorii dostępne są tylko w bazach Eurostatu (dla Polski od 2004 roku)¹¹, dlatego zostały one zupełnie wyłączone.

Bilans płatniczy ujmuje transakcje między rezydentami danego kraju i nie-rezydentami, co zgodnie z definicją Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (General Agreement on Trade in Services), w różnym stopniu obejmuje trzy sposoby udziału usług w handlu międzynarodowym. Dlatego też, analiza odnosi się tylko do tej części międzynarodowego handlu usługami nasyconymi wiedzą, która odbywa się poprzez transakcje transgraniczne, przemieszczanie się usługobiorców (1 i 2 sposób) oraz tymczasowe przemieszczanie się osób fizycznych w formie transakcji usługowych (część sposobu 4). Tym samym wyłączone są transakcje dokonywane poprzez obecność handlową w kraju przyjmującym (sposób 3 - dane dotyczące tego typu transakcji zapisywane są oddzielnie jako Statystyki dotyczące zagranicznych filii (Foreign affiliates statistics - FATS)¹² oraz tymczasowe zatrudnienie (część sposobu 4)¹³.

2. Mierzenie konkurencyjności w eksporcie usług

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele definicji konkurencyjności. Wynika to z faktu, iż konkurencyjność, inaczej niż przewaga komparatywna, nie została zdefiniowana

⁹ Usługi komunikacyjne obejmują usługi telekomunikacyjne, pocztowe i kurierskie – do usług nasyconych wiedzą powinny być włączone tylko usługi telekomunikacyjne, ale dane dotyczące samych usług telekomunikacyjnych są niekompletne (np. w przypadku Polski dostępne są dopiero od 2004 roku).

¹⁰ Pozostałe usługi gospodarcze – w ramach tego działu pozycja Pośrednictwo handlowe i pozostałe usługi związane z handlem powinna być wyłączona, ale dane dotyczące tej pozycji dostępne są tylko w Eurostacie, dlatego też dla zapewnienia porównywalności z danymi WTO cała kategoria jest włączona do handlu usługami nasyconymi wiedzą.

¹¹ Statystyki OECD również wyłączają te działy transportu z definicji usług nasyconych wiedzą.

¹² Zobacz 4 rodzaje udziału usług w handlu międzynarodowym GATS (Annex 1b, s. 285-286).

¹³ Jeśli rezydent jednego kraju pracuje w innym kraju przez okres krótszy niż 1 rok, przychód z pracy za granicą zapisywany jest w bilansie płatniczym na rachunku Compensation of employees, dlatego też uważa się że dane te można w przybliżeniu wykorzystywać do oszacowania wartości międzynarodowego handlu usługami w tej formie. V. Borchsenius, N. Malchow-Møller., J.R. Munch, J. Skaksen Rose, *International Trade in Services – Evidence from Danish Micro Data*, Nationaløkonomisk Tidsskrift 148, 2010, s. 7.

dokładnie we wczesnej literaturze ekonomicznej. Dlatego też, mimo wielu prób definicyjnych, pojęcie to wciąż nie jest w sposób jednoznaczny zdefiniowane¹⁴.

W niniejszej pracy, przedmiotem analizy są czynniki determinujące konkurencyjność w handlu międzynarodowym, dlatego istotna jest definicja i wskaźniki mierzące konkurencyjności w tym obszarze.

Zgodnie z definicją OECD, konkurencyjność w handlu międzynarodowym jest miarą korzyści lub niekorzyści kraju w sprzedaży swoich produktów na rynkach międzynarodowych¹⁵. Konkurencyjność w handlu międzynarodowym można mierzyć za pomocą różnych wskaźników. Bieńkowski¹⁶ dzieli te wskaźniki na trzy grupy: (a) wskaźniki mierzące korzyści z handlu międzynarodowego (czynnikiowe lub cenowe terms of trade, produktywność pracy i kapitału, udział sektora w całkowitym eksporcie kraju); (b) wskaźniki mierzące dominację rynkową (wyniki eksportowe, udział w rynku, względny udział w rynku, indeks hipotetycznego eksportu, stały udział w rynku, ujawniona przewaga komparatywna); (c) wskaźniki łączące dwie wcześniejsze kategorie (złożony wskaźnik konkurencyjności – composite competitiveness indicator). Badania teoretyczne dotyczące międzynarodowego handlu usługami nie są zbyt liczne, ale na ogół dowodzą one, iż wskaźniki konkurencyjności oparte na eksporcie można wykorzystywać do badania konkurencyjności w eksporcie usług¹⁷.

Jednym z najczęściej używanych wskaźników konkurencyjności w handlu międzynarodowym jest wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej Balassy (revealed comparative advantage RCA, 1965)¹⁸. Wskaźnik ten został zaprojektowany do analizy konkurencyjności w eksporcie produktów przetwórstwa przemysłowego, ale jak zauważył Nusbaumer¹⁹ może być on również wykorzystywany w odniesieniu do eksportu usług. W tym samym czasie Barras i Peterson²⁰ dowodzili, iż wskaźnik RCA, razem ze skorygowanymi udziałami eksportu (adjusted export shares), są koncepcyjnie najlepszymi wskaźnikami mierzącymi konkurencyjność w eksporcie usług. Dlatego też, w niniejszej pracy konkurencyjność Polski w eksporcie usług nasyconych wiedzą badana jest za pomocą wskaźnika RCA.

¹⁴ E. Siggel, E., *The Many Dimensions of Competitiveness, International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, CESifo Venice Summer Institute, 2007, s. 5.

¹⁵ OECD, *Competitiveness in International Trade*, The OECD Economic Outlook: Sources and Methods, OECD, Paris, 2005.

¹⁶ W. Bieńkowski, *Konkurencyjność gospodarki kraju; próba rewizji determinant i miar; Przyczyny zmian znaczenia czynników konkurencyjności*, [w:] W. Bieńkowski, Z. Czajkowski, M. Gomułka, B. Brocka-Palacz, E. Latoszek, J. Misala, M.J. Radło, M. Weresa, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji*, SGH, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa, 2008, s. 23-29.

¹⁷ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa, 2001, s. 153-168; J. Wyszowska-Kuna, *Handel usługami w procesie integracji europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2005, s. 15-30.

¹⁸ Z. Wysocka, *Dynamiczne współzależności wymiany handlowej krajów Europy Środkowej i Wschodniej w świetle teorii integracji i wymiany międzynarodowej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 1995, s. 106; Misala, *op cit*, s. 245; Bieńkowski, *op cit*, s. 28

¹⁹ J. Nusbaumer, *Services in the Global Market*, Kluwer Academic Publishers, 1987, s. 60-61.

²⁰ J. Peterson, R. Barras, *Measuring International Competitiveness in Services*, The Service Industries Journal, Vol. 7, Issue 2, 1987, s. 139-140.

Na koniec należy podkreślić, iż możliwości mierzenia konkurencyjności – nawet w ramach dobrze zdefiniowanych ram koncepcyjnych – w dużym stopniu zależą od dostępności danych i często wymagają kompromisów między różnymi kryteriami i celami²¹. Jest to szczególnie widoczne w przypadku międzynarodowego handlu usługami, gdzie dane są mniej kompletne i gorsze jakościowo niż w przypadku międzynarodowego handlu towarami przetworzonymi, a ponadto często trudno porównywalne między krajami. Co więcej, jak zauważyli Peterson i Barras²² mierzenie konkurencyjności w eksporcie usług jest poważnie ograniczone przez problemy związane z dokładnym pomiarem wartości produkcji w działach usługowych.

3. Przegląd badań dotyczących konkurencyjności w eksporcie usług nasyconych wiedzą

Międzynarodowa konkurencyjność w handlu usługami nasyconymi wiedzą jest zagadnieniem stosunkowo nowym i słabo zbadanym. Wśród badań w tym obszarze wymienić należy przede wszystkim pracę, w której Guerrieri i Meliciani²³ badają czynniki determinujące specjalizację i konkurencyjność w eksporcie niektórych usług produkcyjnych (w szczególności finansowych, komunikacyjnych i gospodarczych). Dowodzą oni, iż zdolność kraju do rozwinięcia konkurencyjnej gospodarki usługowej zależy od struktury sektora przetwórstwa przemysłowego, ponieważ niektóre działy przetwórcze wykorzystują usługi nasycone wiedzą w większym stopniu niż inne. Dowodzą oni, iż działy nasycone wiedzą (maszyny biurowe i komputerowe, specjalistyczne towary, aparatura elektryczna i radiowa, sprzęt telewizyjny i komunikacyjny, chemikalia przemysłowe i leki) w największym stopniu wykorzystują usługi produkcyjne. W rezultacie kraje, które specjalizują się w tych działach, znajdują się w korzystniejszej sytuacji do rozwinięcia przewagi komparatywnej oraz przewagi absolutnej w usługach produkcyjnych. Co więcej, krajowa specjalizacja w działach usługowych, które w dużym stopniu wykorzystują usługi finansowe, komunikacyjne i gospodarcze, ma pozytywny wpływ na specjalizację międzynarodową w wymienionych działach usługowych. Dowodzą ponadto, iż technologie informacyjno-komunikacyjne mają pozytywny wpływ na efekty eksportowe w analizowanym obszarze.

Z kolei Yap Co²⁴ (2007, s. 893-900) badał czynniki determinujące eksport USA w usługach nasyconych wiedzą, dowodząc, iż eksport usług powiązanych (affiliated services, np. usługi badawczo-rozwojowe, testowania) na ogół wspiera inne działalności firmy (np.

²¹ M. Durand, C. Giorno, Indicators of international competitiveness: Conceptual aspects and evaluation [pdf], OECD economic studies, 1987, <<http://www.oecd.org/eco/economicoutlookanalysisandforecasts/33841783.pdf> > [dostęp 3.09.2012], s. 153; Durand M., J. Simon, C. Webb, *OECD's indicators of international trade and competitiveness*, Economics Department Working Paper, No. 120, OECD, Paris, 1992, s. 6; Chen, *op cit*, s. 342.

²² Peterson, Barras, *op cit*, s. 133, 137-142.

²³ P. Guerrieri, V. Meliciani, *Technology and international competitiveness: The interdependence between manufacturing and producer services*, Structural Change and Economic Dynamics, 16, 2005, s. 489–502.

²⁴ C. Yap Co, *Exports of Knowledge-intensive Services and Importing-country Characteristics*, *Review of International Economics*, 15(5), 2007, s. 893-900.

przetwórstwo przemysłowe) w krajach importujących, podczas gdy eksport usług niepowiązanych (non-affiliated services) nie wymaga obecności innych rodzajów działalności²⁵. Sugeruje to, iż eksport usług powiązanych może być bardziej wrażliwy na charakterystykę krajów importujących.

W innej pracy, również odnoszącej się do wymiany handlowej USA w obszarze usług nasyconych wiedzą, Warf²⁶ pokazuje, iż sposób w jaki usługi te uczestniczą w handlu międzynarodowym zależy od tego jaki jest w nich udział ukrytej i niestandardowej wiedzy. Analizuje on również czynniki, które przyczyniły się do międzynarodowego rozwoju tego sektora w USA w latach 1996-2007, wśród nich wymieniając duży i konkurencyjny rynek krajowy, rozwój amerykańskich korporacji transnarodowych (wiele usług jest z nimi powiązanych) oraz porozumienie GATS, które otworzyło nowe rynki dla amerykańskiego eksportu. Jednocześnie w pewnych obszarach usług nasyconych wiedzą miało miejsce pogorszenie bilansu handlowego USA, czego przykładem są usługi informatyczne, początkowo notujące wysoką nadwyżkę handlową, która z czasem przekształciła się w deficyt. Innym obszarem generującym ogromne straty były usługi ubezpieczeniowe, natomiast pozytywnym przykładem usługi edukacyjne. Reasumując, mimo utrzymywania się dodatniego salda w wymianie handlowej w sektorze usług nasyconych wiedzą, Warf poddaje w wątpliwość, czy USA będą w stanie utrzymać tu odpowiednio wysoką nadwyżkę, tak aby była ona w stanie zrównoważyć rosnący deficyt w handlu towarami przetwórczymi.

Badaniem konkurencyjności Wielkiej Brytanii w międzynarodowym handlu usługami nasyconymi wiedzą zajmował się Brinkley²⁷. Pokazał on, iż gospodarka Wielkiej Brytanii doświadczyła istotnej zmiany strukturalnej w swojej wymianie handlowej z innymi krajami, jako że od połowy lat 90-tych XX wieku miał miejsce decydujący zwrot w kierunku eksportu usług nasyconych wiedzą i produktów przemysłowych wysokiej technologii. Zmiana ta była napędzana rosnącym popytem globalnym na usługi nasycone wiedzą i osiągnięto ją poprzez: (a) konsolidację tradycyjnych mocnych stron, takich jak londyńskie City, usługi biznesowe i wyższa edukacja; (b) przesunięcie w kierunku dynamicznie rozwijających się obszarów, takich jak: usługi informatyczne i informacyjne oraz przemysły kreatywne; (c) transformację części przetwórstwa przemysłowego od czystej produkcji do oferowania pakietów składających się z towarów przetwórstwa przemysłowego i usług; (d) rozwoju globalnych marek i fachowej wiedzy w wielu dziedzinach opartych na wiedzy. Brinkley dowodzi, iż Wielka Brytania stała się światowym liderem w handlu usługami nasyconymi wiedzą, ale istnieje zagrożenie ze

²⁵ Dane statystyczne USA podzielone są na dwie kategorie: (1) affiliated services – usługi dostarczane przez biura nie-bankowych korporacji transnarodowych, zlokalizowane na terytorium rynku, który obsługują, ale będące własnością podmiotów spoza tego terytorium; (2) non-affiliated services - są to usługi, które przekraczają granicę, mogą być dostarczane na odległość lub poprzez tymczasowe przemieszczanie się usługodawców. B. Warf, *US International Trade in Knowledge Intensive Business Services*, [w:] *Knowledge Intensive Business Services, Geography and Innovation*, pod red. D. Doloreux, M. Freel, R. Schearmur, Ashgate Publishing, Ltd., 2012, s. 30-31.

²⁶ B. Warf, *op cit*, s. 38.

²⁷ I. Brinkley, *Trading in Ideas and Knowledge. A report prepared for the Knowledge Economy Programme*, The Work Foundation, London, 2007, s. 7-26, http://www.theworkfoundation.com/assets/docs/publications/62_ke_trading.pdf, [dostęp: 28.08.2012].

strony wzrastającej konkurencji, zarówno w krajach o wysokich płacach (Europa i Ameryka Północna), jak i o niskich płacach (np. Indie).

Wyniki największych krajów wschodzących w sektorze biznesowych usług nasyconych wiedzą (KIBS) były przedmiotem oceny i porównania w pracy Javalgi, Gross, Joseph i Granot²⁸. Wskazują oni, iż wszystkie te kraje budują swoją przewagę konkurencyjną opierając się na KIBS, ale ich postęp w tym obszarze różni się znacząco – przewodzą Chiny, a za nimi Indie, Brazylia, Rosja, Meksyk, Turcja i Indonezja, podczas gdy mniejsze kraje pozostają w tyle. Jednocześnie zauważają, iż liderzy wśród największych krajów wschodzących nie osiągnęły poziomu rozwoju krajów wysoko uprzemysłowionych.

Ostatnie dwa badania odnoszą się do Chin. W pracy pochodzącej z University of International Business & Economics²⁹ wynika, iż handel usługami nasyconymi wiedzą przyczynił się w większym stopniu do rozwoju ekonomicznego w Chinach niż handel usługami pracochłonnymi i kapitałochłonnymi. Z drugiej strony Chen³⁰, wykorzystując indeks TC i MI, wykazuje iż Chiny nie są konkurencyjne w eksporcie usług nasyconych wiedzą na arenie międzynarodowej. W pewnym stopniu wynika to z niedojrzałości sektora usług nasyconych wiedzą w tym kraju, ale również z braku zdolności tworzenia własnych innowacji, jak również brakuje wiedzy na temat zagranicznego prawa, konwencji międzynarodowych i otoczenia rynkowego powiązanych blisko z usługami nasyconymi wiedzą, takich jak: usługi ubezpieczeniowe, doradcze, finansowe i inne specjalistyczne. Dlatego też, trudno im dostosować się do popytu na rynkach międzynarodowych, co ogranicza postęp w konkurencji międzynarodowej w obszarze KIBS.

4. Konkurencyjność Polski w eksporcie usług nasyconych wiedzą

Badanie czynników determinujących konkurencyjność Polski w eksporcie usług nasyconych wiedzą, poprzedzone musi być wskazaniem kategorii, w eksporcie których Polska była konkurencyjna w porównaniu z innym krajami UE³¹. Jak wspomniano w poprzednim punkcie wskaźnik RCA uważany jest za wiarygodny wskaźnik konkurencyjności w eksporcie usług. W tabeli 1, przedstawiono wartości wskaźnika RCA w eksporcie usług nasyconych wiedzą z Polski, z podziałem na poszczególne kategorie tych usług oraz na partnerów Polski, tj: kraje UE, kraje spoza UE oraz wszystkie kraje razem.

Kraj posiada przewagę komparatywną w eksporcie danego produktu jeśli wartość wskaźnika RCA przekracza 1. W 2000 roku wskaźnik RCA w eksporcie z Polski może być

²⁸ R.G. Javalgi, A. C. Gross, W. B. Joseph, E. Granot, *Assessing competitive advantage of emerging markets in knowledge intensive business services*, Journal of Business & Industrial Marketing, Vol. 26, Issue 3, 2011.

²⁹ University of International Business & Economics, *Services trade technology spillover effects and the mechanism through which it affects China's economic growth*, paper presented during 2010 7th International Conference on Tang Bi: Service Systems and Service Management (ICSSSM), Beijing, China, 2010.

³⁰ Chen, *op cit*, s. 343-346.

³¹ Por. J. Wyszowska-Kuna, *Competitiveness in international trade in knowledge intensive services – the case of Poland*, Comparative Economic Research, Central and Eastern Europe, Vol. 17, No. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2014.

obliczony tylko dla całkowitej wartości eksportu (w oparciu o dane pochodzące z bazy WTO). Wówczas Polska posiadała przewagę komparatywną w eksporcie Usług ubezpieczeniowych oraz Usług komunikacyjnych (w tym drugim przypadku wskaźnik RCA osiągnął wartość graniczną). Jednakże, w kolejnych latach wartość wskaźnika RCA notowała spadek w obydwu kategoriach, a szczególnie duży spadek miał miejsce w eksporcie Usług ubezpieczeniowych. Jedynie w eksporcie Pozostałych usług gospodarczych oraz Usług informatycznych i informacyjnych miała miejsce tendencja wzrostowa, zarówno w eksporcie do krajów UE jak i do krajów trzecich. W rezultacie w 2010 roku Polska osiągnęła przewagę komparatywną w obydwu kategoriach – co ciekawe w eksporcie Usług informatycznych i informacyjnych tylko do krajów UE (w całkowitym eksporcie nie), natomiast w eksporcie Pozostałych usług gospodarczych głównie do krajów trzecich (w eksporcie do krajów trzecich wskaźnik RCA wzrósł tu ponad dwukrotnie, w eksporcie do UE osiągnął wartość prawie 1, a w całkowitym eksporcie nieznacznie powyżej 1).

Tabela 1. Wartość wskaźnika RCA w eksporcie usług nasyconych wiedzą z Polski do krajów UE i do krajów spoza UE oraz w całkowitym eksporcie (w 2005 i 2010 roku)

Kategoria usług:	W eksporcie do EU (27)		W eksporcie do krajów trzecich		W całkowitym eksporcie		
	2005	2010	2005	2010	2000	2005	2010
Usługi nasycone wiedzą ogółem	0,48	0,75	0,42	0,83	0,44	0,47	0,78
Komunikacyjne	0,75	0,60	0,72	0,61	1,00	0,81	0,68
Ubezpieczenia	0,16	0,28	0,25	0,15	1,17	0,21	0,25
Finansowe	0,32	0,46	0,12	0,11	0,15	0,19	0,23
Informatyczne i informacyjne	0,37	1,24	0,28	0,65	0,18	0,28	0,82
Prawa autorskie i licencje	0,05	0,08	0,13	0,15	0,06	0,06	0,11
Pozostałe handlowe	0,63	0,97	0,62	1,40	0,57	0,68	1,14
Kulturalne i rekreacyjne	0,33	0,68	0,55	0,70	0,30	0,45	0,79

Zródło: Obliczenia własne na podstawie: *International trade in services, geographical breakdown: International trade in services (since 2004)/(from 1985 to 2003)*,

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance_of_payments/data/database; WTO, *Time series on international trade*, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>, (dostęp: 2.09.2012).

5. Czynniki determinujące konkurencyjność Polski w eksporcie Pozostałych usług biznesowych oraz Usług komputerowych i informacyjnych

Działy zaliczane do usług nasyconych wiedzą identyfikowane są na podstawie udziału osób z wyższym wykształceniem. Dlatego też, konkurencyjność w eksporcie usług nasyconych wiedzą zdeterminowana jest wyposażeniem kraju w kapitał ludzki oraz produktywnością i kosztami pracy w poszczególnych kategoriach usług zaliczanych do usług nasyconych wiedzą. Działalność innowacyjna jest również istotnym czynnikiem przyczyniającym się do podniesienia poziomu konkurencyjności, szczególnie w przypadku działów wysokiej technologii i usług nasyconych wiedzą. Z powodu procesu offshoringu, który ma miejsce głównie w działalności w zakresie usług informatycznych i gospodarczych, oraz jego wpływu na działalność eksportową w kraju przyjmującym, przedmiotem analizy jest także napływ

bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do tych działów gospodarki. Na koniec należy wspomnieć o polityce państwa, która może wspierać konkurencyjność przedsiębiorstw krajowych na rynkach międzynarodowych, szczególnie poprzez wsparcie dla działalności innowacyjnej.

5.1. Koszty i produktywność pracy

W tabeli 2 przedstawiono wskaźniki obliczone jako relacja wartości: apparent labour productivity (ALP), średnich kosztów personelu (average personnel costs - APC) i produktywności pracy dostosowanej o płace (wage adjusted labour productivity - WALP) w Polsce i w UE (27) – wartości dla Polski zostały podzielone przez wartości dla UE (27), a następnie pomnożone przez 100.

Tabela 2. Apparent labour productivity, średnie koszty personelu i produktywność pracy dostosowana o płace – wartość w Polsce jako % wartości w UE (27)

	2003	2004	2005	2006	2007		2008	2009	2010
Apparent labour productivity (ALP)									
OBA	22	24	29	32	35	PS&TA	38	34	39
C&RA	27	28	29	32	31	I&C	56	46	-
R&D	44	42	-	47	50	REA	31	34	-
P&T	41	44	48	47	51	R&LA	58	43	38
RM&E	18	31	32	40	42	EA	41	39	42
						S&IA	44	41	43
Średnie koszty personelu (Average personnel cost - APC)									
OBA	23	21	23	31	32	PS&TA	33	30	32
C&RA	28	27	29	35	34	I&C	42	36	40
R&D	30	29	34	40	-	REA	40	34	38
P&T	32	31	34	35	35	R&LA	49	43	43
RM&E	34	32	34	44	43	EA	42	41	45
						S&IA	42	39	42
Produktywność pracy dostosowana o płace (Wage adjusted labour productivity – WALP)									
OBA	94	116	127	105	110	PS&TA	117	114	122
C&RA	96	104	100	91	89	I&C	133	127	131
R&D	145	146	134	118	-	REA	78	95	95
P&T	127	142	142	134	133	R&LA	118	100	88
RM&E	54	96	89	91	97	EA	97	94	95
						S&IA	107	104	102

Pojaśnienie: ALP - wartość dodana brutto na osobę zatrudnioną; APC – koszt personelu na pracownika; WALP - ALP podzielone przez APC. P&T- Post and telecommunications (Poczta i telekomunikacja); RM&E - Renting of machinery and equipment without operator and of personal and household goods (Wynajem maszyn i urządzeń bez obsługi oraz wypożyczanie artykułów użytku osobistego i domowego); C&RA - Computer and related activities (Usługi informatyczne i działalność pokrewna); R&D - Research and development (Usługi badawczo-rozwojowe); OBA - Other business activities (Pozostała działalność gospodarcza); I&C - Information and communications (Działalność informacyjna i komunikacyjna); REA - Real estate activities (Działalność w zakresie nieruchomości); PS&TA - Professional, scientific and technical activities (Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna); EA - Employment activities (Działalność w zakresie zatrudnienia); S&IA - Security and investigation activities (Działalność detektywistyczna i ochroniarska); R&LA - Rental and leasing activities (Wynajem i dzierżawa). Brak danych dotyczących usług finansowych – dane SBS nie obejmują usług finansowych z uwagi na ich specyfikę oraz ograniczoną dostępność danych w tym obszarze.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Annual detailed enterprise statistics for services (NACE Rev. 1.1 H-K) / (NACE Rev. 2 H-N and S95)*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/introduction (dostęp: 8.01.2014).

We wszystkich wymienionych działach wartości ALP i APC były niższe w Polsce niż w UE (27) – w Polsce wynosiły one w granicach 21-51% wartości dla UE (27). W przypadku Pozostałych usług gospodarczych obydwie wartości: ALP i APC były stosunkowo niskie w Polsce w porównaniu z UE (27), choć widoczna jest tendencja stopniowego zmniejszania się dysproporcji między Polską a UE (27). Jednakże z uwagi na to, iż dysproporcje zmniejszały się wolniej w przypadku APC, od 2004 roku relacja wartości WALP osiągnęła poziom powyżej 100, co oznacza, iż WALP w Polsce było wyższe niż w UE (27). W 2008 roku nowa kategoria Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna zastąpiła Pozostałe usługi gospodarcze i w przypadku tej nowej kategorii sytuacja była podobna, a relacja wartości WALP w Polsce do wartości w UE (27) nawet wzrosła. Jeśli chodzi o Usługi informatyczne i działalność pokrewną, relacja wartości APC doświadczyła wyższego wzrostu niż ALP, i dlatego relacja wartości WALP przewyższała 100 tylko w 2004, a następnie zmniejszyła się. Odmierna sytuacja miała miejsce w przypadku działu Poczta i telekomunikacja, co znalazło swoje odzwierciedlenie w stosunkowo wysokiej relacji wartości WALP w tym obszarze. Od 2008 roku pojawiła się nowa kategoria Działalność informacyjna i komunikacyjna, która charakteryzowała się relatywnie wysoką relacją wartości ALP i najwyższą relacją wartości WALP. Wysoka relacja wartości WALP miała miejsce także w przypadku Usług badawczo-rozwojowych, ale ze spadkową tendencją od 2005 roku. Reasumując, można powiedzieć, iż Polska posiadała przewagę nad UE (27) w zakresie produktywności pracy dostosowanej o płace w działach: Pozostałe usługi gospodarcze (od 2004)/Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna oraz Poczta i telekomunikacja/Działalność informacyjna i komunikacyjna.

5.2. Zasoby kapitału ludzkiego

Informacji na temat wyposażenia poszczególnych krajów UE w kapitał ludzki dostarczają dane określane jako Zasoby ludzkie dla techniki i nauki (Human resources in science and technology - HRST). HRST definiowane jest jako osoby spełniające przynajmniej jeden z dwóch warunków: 1) ukończenie edukacji na poziomie uniwersyteckim (zasoby ludzkie w zakresie edukacji); (2) zatrudnienie w sektorze nauki i techniki „specjaliści” lub „technicy i inny personel średniego szczebla” (zasoby ludzkie w zakresie zatrudnienia). Natomiast osoby, które spełniają obydwa te warunki jednocześnie określane są jako HRST-Core/HRSTC. W tabeli 3 przedstawiono dane dotyczące HRSTC. Jak wynika z danych (tabela 3), w 2004 roku udział zatrudnienia HRSTC w całkowitym zatrudnieniu w działach usługowych, włączając usługi nasycone wiedzą (KIS), kształtował się na wyższym poziomie w Polsce niż w UE (27). Analogiczna sytuacja miała miejsce w przetwórstwie przemysłowym, włączając przetwórstwo wysokiej i średniowysokiej technologii (HTM+MHTM), z tymże różnica między wielkością zatrudnienia HRSTC w Polsce i w UE była wyższa w przypadku działów usługowych. W 2010 roku sytuacja była podobna, przy czym wszystkie wartości wzrosły. W rezultacie przewaga Polski w zakresie zatrudnienia HRSTC w działach usługowych zwiększyła się – było to szczególnie widoczne w działalności w zakresie KIS, gdzie różnica wynosiła 10p.p.. Największa przewaga Polski miała miejsce w przypadku działów Pośrednictwo

finansowe/Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (w 2004 i 2010 roku), a następnie w działach

Tabela 3. Zasoby ludzkie dla techniki i nauki – HRSTC jako % zatrudnienia ogółem (w wieku 25-64 lat)

W 2004 (NACE Rev. 1.1)			W 2010 (NACE Rev. 2)		
	UE (27)	Polska		UE (27)	Polska
All	17,5	15,1	All	20,1	20,1
Services	22,8	23,8	Services	25,2	30,5
Manufacturing	9,6	7,8	Manufacturing	11,1	9,0
KIS	36,1	38,6	KIS	38,9	48,5
HTM+MHTM	15,7	13,5	HTM+MHTM	19,1	15,2
TS&C	7,1	7,1	I&C	42,6	56
FI	19,7	36	F&IA	25,1	50,8
RER&BA	31,7	29,6	REA	20,4	24,7
			PS&TA	49,9	62,1
			A&SA	7,4	7,1

Pojaśnienie: All – Wszystkie podstawowe działalności według NACE powiązane z działalnością innowacyjną (B, C, D, E, G46, H, J58, J61, J62, J63, K i M71); S – Services of the business economy (Usługi gospodarki biznesowej: G-N); M- Manufacturing (Przetwórstwo przemysłowe); TS&C – Transport, storage and communications (Transport, magazynowanie i komunikacja); FI – Financial intermediation (Pośrednictwo finansowe); RER&BA – Real estate, renting and business activities (Nieruchomości, wynajem i prowadzenie działalności gospodarczej); F&IA – Financial and insurance activities (Działalność finansowa i ubezpieczeniowa); A&SA - Administrative and supportive activities (Działalność administracyjna i pomocnicza).

Źródło: *Annual data on HRST and sub-groups, employed, by sector of economic activity and sex (1994-2008, NACE Rev. 1.1)/(from 2008 onwards, NACE Rev. 2)*, [hrst_st_nsec2] (dostęp: 8.01.2014).

Działalność informacyjna i komunikacyjna oraz Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Jeśli chodzi o pozostałe działy zaliczane do usług nasyconych wiedzą, Polska również miała przewagę nad UE (27), ale była ona mniejsza. Reasumując, można powiedzieć, iż zasoby kapitału ludzkiego w działalności w zakresie usług nasyconych wiedzą, szczególnie w działach Działalność informacyjna i komunikacyjna oraz Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, powinny mieć pozytywny wpływ na konkurencyjność polskiego eksportu w tym obszarze.

5.3. Działalność innowacyjna

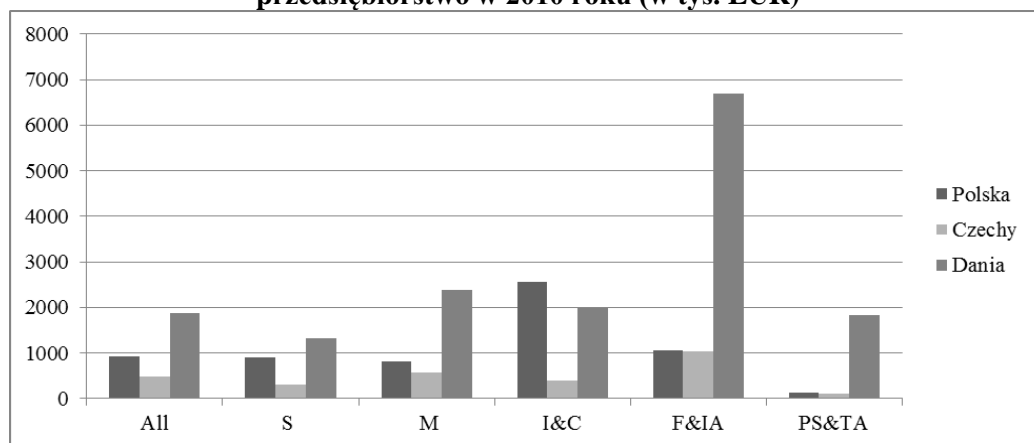
Do zbadania działalności innowacyjnej wykorzystać można dane dotyczące wydatków na działalność innowacyjną z Community Innovation Survey³². Obejmują one wydatki na: wewnętrzne i zewnętrzne B+R; nabycie maszyn, urządzeń, oprogramowania i zewnętrznej wiedzy. Dane te lepiej ujmują działalność innowacyjną w firmach usługowych niż same wydatki na działalność B+R, ponieważ w firmach usługowych wydatki na działalność B+R nie muszą być głównym obszarem działalności innowacyjnej³³. Z uwagi na brak danych

³² Eurostat, *Innovation activities and expenditures in 2010*, [w:] Science, technology and innovation, Database, Community innovation survey, *Results of the community innovation survey 2010 (CIS2010)* (dostęp: 1.02.2012).

³³ J. Wyszowska-Kuna, *Przyczyny mniejszej aktywności firm usługowych w obszarze działalności innowacyjnej*, [w:] *Gospodarka w okresie globalnego kryzysu*, pod red. E. Kwiatkowski, W. Kasperkiewicz, Folia Oeconomica, 281, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 2013, s. 406-408.

dotyczących wydatków na działalność innowacyjną dla UE (27), dane dla Polski porównywane są z danymi dla Czech (kraj przyjęty do UE w tym samym czasie co Polska i na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego) i Danii (kraj należący do najbardziej innowacyjnych w Europie). W Polsce, inaczej niż w Czechach i Danii, wydatki na działalność innowacyjną były wyższe w sektorze usługowym niż w przetwórstwie przemysłowym. W Polsce najwyższe wydatki na działalność innowacyjną poniosły przedsiębiorstwa z działu Działalność informacyjna i komunikacyjna. Wydatki firm polskich w tym obszarze osiągnęły dużo wyższy poziom niż w firmach czeskich i trochę wyższy niż w firmach duńskich. W Polsce na drugim miejscu pod względem wydatków na działalność innowacyjną znalazły się firmy z działu Działalność finansowa i ubezpieczeniowa, z tymże wydatki w tym obszarze kształtowały się na poziomie dwa razy niższym niż w dziale Działalność informacyjna i komunikacyjna – poziom tych wydatków był podobny jak w firmach czeskich, ale 7-razy niższy niż w duńskich. Natomiast wydatki w dziale Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna osiągnęły w firmach polskich bardzo niski poziom, podobnie jak w firmach czeskich, ale na dużo niższym poziomie niż w Danii. Generalnie wydatki na działalność innowacyjną w Polsce były wyższe niż w Czechach, ale dużo niższe niż w Danii. Reasumując, można powiedzieć, iż wydatki na działalność innowacyjną w dziale Działalność informacyjna i komunikacyjna prawdopodobnie miały pozytywny wpływ na konkurencyjność eksportu w tym obszarze, natomiast w dziale Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna raczej nie miały wpływu na wyniki działalności eksportowej.

Rysunek 1. Całkowite wydatki na działalność innowacyjną w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo w 2010 roku (w tys. EUR)



Całkowite wydatki na działalność innowacyjną podzielone przez liczbę przedsiębiorstw, które deklarowały tego typu wydatki. Dane odnoszą się tylko do przedsiębiorstw prowadzących działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych, z pominięciem innowacji organizacyjnych i marketingowych (włączając przedsiębiorstwa, które zaniechały lub zawiesiły działalność innowacyjną). Oznaczenie działów i grup działów jak w tabelach 2 i 3.

Źródło: Eurostat, *Innovation activities and expenditures in 2010*, [inn_cis7_exp], (dostęp: 9.01.2014).

5.4. Publiczne wsparcie działalności innowacyjnej

Do zbadania wpływu polityki państwa na konkurencyjność eksportu w analizowanym obszarze, wykorzystać można dane dotyczące publicznego wsparcia dla działalności

innowacyjnej. Podobnie jak w poprzednim punkcie dane dla Polski zostaną porównane z danymi dla Czech. Drugim krajem będzie Belgia, z uwagi na dostępność kompletnych danych dla tego kraju. Generalnie widoczny jest wzrost odsetka przedsiębiorstw, które korzystały z publicznego wsparcia we wszystkich działach i we wszystkich krajach objętych badaniem. W Polsce największy wzrost miał miejsce w dziale Usługi informatyczne i działalność pokrewna/Działalność informacyjna i komunikacyjna (z 2,5% do 22,1%) oraz w działach Pośrednictwo finansowe/Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (z 0,5% do 5,1%). W Czechach także największy wzrost odsetka firm korzystających z publicznego wsparcia miał miejsce w działach Usługi informatyczne i działalność pokrewna/Działalność informacyjna i komunikacyjna, ale działy Pośrednictwo finansowe/Działalność finansowa i ubezpieczeniowa notowały spadek analizowanej wartości. W Belgii sytuacja była odwrotna. Ogólnie, w Polsce we wszystkich sektorach odsetek przedsiębiorstw korzystających z publicznego wsparcia był niższy niż w Czechach, a w Czechach na ogół niższy niż w Belgii. W 2010 roku największe dysproporcje między starymi krajami UE (Belgia) a krajami przyjętymi do UE w 2004 roku (Polska i Czechy) miały miejsce w dziale Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Reasumując, w działach Usługi informatyczne i działalność pokrewna oraz Działalność informacyjna i komunikacyjna wzrost odsetka przedsiębiorstw korzystających z publicznego wsparcia mógł wzmocnić konkurencyjność eksportu, natomiast w działach Pozostała działalność gospodarcza/Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna trudno ocenić z uwagi na trudności z porównaniem danych w tym obszarze.

Tabela 4. Odsetek przedsiębiorstw, które otrzymały jakiegokolwiek publiczne wsparcie w 2004 i 2010 r.

NACE Rev. 1.1	2004			NACE Rev. 2	2010		
	Polska	Czechy	Belgia		Polska	Czechy	Belgia
All	12,4	15,9	22,8	All	19,6	24	22,6
S (G-K)	8,9	12,7	14,4	S (G-N)	14,7	19,2	18,7
M	16,1	17	29,1	M	22,2	26,5	28,3
C&RA	2,5	17,6	38	I&C	22,1	32,7	28
FI	0,5	7,2	1,8	F&IA	5,1	2,4	8,5
R&D	65,1	72,8	79	PS&TA	15,8	16,7	43,8
OBA	5,9	16,6	15,5				

Oznaczenie działów i grup działów jak w tabelach 2 i 3.

Źródło: Eurostat, *Public funding for innovation activities*, [inn_cis7_pub], (dostęp: 9.01.2014).

5.5. Offshoring i napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Offshoring oznacza sytuację, w której krajowa firma otrzymuje usługi od firmy zagranicznej będącej wobec niej przedsiębiorstwem zależnym (captive lub international insourcing), lub od niezależnego zagranicznego usługodawcy (offshored outsourcing)³⁴.

³⁴ S. Massini, M. Miozzo, *Outsourcing and offshoring of knowledge intensive business services: implications for innovation*, [w:] F. Gallouj, F. Djellal, *The Handbook of innovation and services*, Edward Elgar, 2010.

Procesowi temu towarzyszy przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) i znajduje on swoje odzwierciedlenie w międzynarodowych transakcjach między firmą krajową a jej zagranicznym przedsiębiorstwem zależnym lub partnerem w działalności podlegającej offshoringowi. Dlatego też, należy zbadać czy zwiększona konkurencyjność Polski w eksporcie Pozostałych usług gospodarczych oraz Usług informatycznych i informacyjnych może być rezultatem przeniesienia do Polski przez zagraniczne firmy tych działalności.

Dane dotyczące napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1996-2009 (tabela 5) pokazują, iż napływ BIZ do działu Obsługa nieruchomości i pozostała działalność gospodarcza wzrósł 16-krotnie, w rezultacie czego ich udział w BIZ napływających ogółem zwiększył się z 3% w 1996 do 21% w 2009 (w 2008 nawet 26%).

Tabela 5. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1996-2009, według rodzaju działalności gospodarczej, w mln EUR

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
T&R	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1
H&R	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TS&C	0,0	0,0	0,0	0,3	0,4	0,2	-0,2	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	-0,1	0,0
FI	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,4	0,4	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3	0,2
RE&BA	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2
OS	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
S	0,3	0,3	0,3	0,7	0,7	0,7	0,5	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,5
M	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,4	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3

OS – Other services (Pozostałe usługi); RE&BA – Real estate and business activities (Obsługa nieruchomości i pozostała działalność gospodarcza); H&R – Hotels and restaurants (Hotele i restauracje); T&R – Trade and repairs (Handel i naprawy). Pozostałe oznaczenia działów jak w tabelach 2 i 3.

Źródło: Lata 1996-2003: NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2003 roku*, s. 46-52; lata 2004-2007: NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007 roku*, s. 56-59; lata 2008-2009: NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*, s. 26-29, Warszawa 2004/2008/2010/.<http://www.nbp.pl/home.aspx?f=publikacje/zib/zib.html>, (dostęp: 10.01.2014).

Dla porównania: w tym samym czasie wielkość BIZ napływających do Polski ogółem zwiększyła się 2,7-krotnie, BIZ napływających do sektora usług 3,9-krotnie i BIZ napływających do działu Pośrednictwo finansowe 3,3-krotnie. Od 2010 roku wprowadzono nową klasyfikację działalności gospodarczej i wówczas udział BIZ napływających do działu Działalność w zakresie nieruchomości w BIZ napływających ogółem wyniósł 11%, a działu Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna 36% (w dziale tym wszystkie inwestycje trafiły do sekcji Działalność firm centralnych; doradztwo związane z zarządzaniem). Jeśli chodzi o dział Działalność informacyjna i komunikacyjna, to jego udział w BIZ napływających

ogółem był bardzo mały³⁵, ale notował wzrost z 0,01% do 3%, przy średniorocznej stopie wzrostu wynoszącej 66% - dla porównania w dziale Obsługa nieruchomości i pozostała działalność gospodarcza roczna stopa wzrostu wynosiła 24%, z czego w sekcjach Działalność biznesowa i Działalność w zakresie B+R po 28%. Reasumując można powiedzieć, iż w obydwu analizowanych działach napływ BIZ mógł przyczynić się do zwiększonej wartości eksportu w tym obszarze. Co również warto podkreślić, BIZ pochodziły przede wszystkim od firm unijnych, ponieważ w całym analizowanym okresie średni udział UE (27) w BIZ napływających do Polski wynosił 87% i był on wyższy niż udział UE (27) w obrotach handlowych Polski.

Wnioski

Pozostałe usługi gospodarcze były jedyną kategorią w grupie działów zaliczanych do usług nasyconych wiedzą, w której Polska zdołała osiągnąć zdecydowaną przewagę komparatywną, przy czym głównie na rynkach krajów trzecich (na rynkach krajów UE przewaga była bliska 1). W 2010 roku Polska zdołała również osiągnąć przewagę komparatywną w eksporcie Usług informatycznych i informacyjnych, ale tylko na rynkach krajów UE.

Badanie przeprowadzone w niniejszej pracy wykazało, iż następujące czynniki mogły mieć pozytywny wpływ na konkurencyjność Polski w eksporcie Pozostałych usług gospodarczych oraz Usług informatycznych i informacyjnych: (1) wyższy poziom w Polsce w porównaniu z UE (27) produktywności dostosowanej o płace (WALP) w obydwu sektorach; (2) wyższy udział w Polsce w porównaniu z UE (27) zatrudnienia HRSTC w zatrudnieniu ogółem w obydwu sektorach; (3) stosunkowo wysoka wartość wydatków na działalność innowacyjną, ale tylko w dziale Działalność informacyjna i komunikacyjna; stosunkowo wysoki wzrost odsetka przedsiębiorstw korzystających z publicznego wsparcia, ale tylko w działach Usługi informatyczne i działalność pokrewna/Działalność informacyjna i komunikacyjna; (4) wysoki wzrost napływu BIZ do Polski do działów Usługi informatyczne i działalność powiązana/Działalność informacyjna i komunikacyjna, jak również wysoki udział w BIZ napływających do Polski działu Obsługa nieruchomości i pozostała działalność gospodarcza.

Bibliografia

Bieńkowski W., *Konkurencyjność gospodarki kraju; próba rewizji determinant i miar; Przyczyny zmian znaczenia czynników konkurencyjności*, [w:] W. Bieńkowski, Z. Czajkowski, M. Gomułka, B. Brocka-Palacz, E. Latoszek, J. Misala, M.J. Radło, M. Weresa, *Czynniki i*

³⁵ Z uwagi na bardzo niski udział BIZ napływających do tego działu w BIZ napływających ogółem dział ten pominięto w tabeli 5.

miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji, SGH, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa, 2008.

Borchsenius V., N. Malchow-Møller, J. R. Munch, J. R. Skaksen, *International Trade in Services – Evidence from Danish Micro Data*, Nationaløkonomisk Tidsskrift 148, 2010.

Brinkley, I., *Trading in Ideas and Knowledge. A report prepared for the Knowledge Economy Programme*, The Work Foundation, London, 2007, http://www.theworkfoundation.com/assets/docs/publications/62_ke_trading.pdf, [dostęp: 28.08.2012].

Chen L., *Research on Knowledge-Intensive Services Trade Competitiveness, Advances in Education and Management*, Communications in Computer and Information Science, No. 211, 2011.

Czarnitzki D., A. Spielkamp, *Business Services in Germany: Bridges for Innovation*, Centre for European Economic Research (ZEW), Mannheim University of Applied Sciences Gelsenkirchen, 2000.

Durand M., C. Giorno, *Indicators of international competitiveness: Conceptual aspects and evaluation*, OECD economic studies, 1987, <<http://www.oecd.org/eco/economicoutlookanalysisandforecasts/33841783.pdf> > [dostęp 3.09.2012].

Durand M., J. Simon, C. Webb, *OECD's indicators of international trade and competitiveness*, Economics Department Working Paper, No. 120, OECD, Paris, 1992.

Eurostat, *High-tech industry and knowledge-intensive services, Reference Metadata in Euro SDMX Metadata Structure (ESMS)*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/en/htec_esms.htm, (dostęp 29.08.2012).

Eurostat, *Innovation activities and expenditures in 2010*, [w:] Science, technology and innovation, Database, Community innovation survey, *Results of the community innovation survey 2010 (CIS2010)*, (dostęp: 1.02.2012).

Guerrieri P., V. Meliciani, *Technology and international competitiveness: The interdependence between manufacturing and producer services*, Structural Change and Economic Dynamics, 16, 2005, s. 489-502.

Javalgi R. G., A. C. Gross, W. B. Joseph, E. Granot, *Assessing competitive advantage of emerging markets in knowledge intensive business services*, Journal of Business & Industrial Marketing, Vol. 26, Issue 3, 2011.

Massini S., M. Miozzo, *Outsourcing and offshoring of knowledge intensive business services: implications for innovation*, [w:] F. Gallouj, F. Djellal, *The Handbook of innovation and services*, Edward Elgar, 2010.

Miles I., N. Kastrinos, K. Flanagan, R. Bilderbeek, P. den Hertog, W. Huntink, M. Bouman, *Knowledge-Intensive Business Services. Users, Carriers and Sources of Innovation*, PREST, TNO Policy Research, Netherlands, 1995.

Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa, 2001.

NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html>: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2003/2007/2009/roku*, NBP, Warszawa 2004/2008/2010/, (dostęp: 10.01.2014).

Nusbaumer J., *Services in the Global Market*, Kluwer Academic Publishers, 1987.

OECD, *Competitiveness in International Trade, The OECD Economic Outlook: Sources and Methods*, OECD, Paris, 2005.

OECD, *Main Trends Towards Knowledge-based Economies*, OECD, Paris, 1999.

Peterson J., R. Barras, *Measuring International Competitiveness in Services*, *The Service Industries Journal*, Vol. 7, Issue 2, 1987.

Siggel, E., *The Many Dimensions of Competitiveness, International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, CESifo Venice Summer Institute, 2007.

University of International Business & Economics, *Services trade technology spillover effects and the mechanism through which it affects China's economic growth*, paper presented during 2010 7th International Conference on Tang Bi: Service Systems and Service Management (ICSSSM), Beijing, China, 2010.

Warf B., *US International Trade in Knowledge Intensive Business Services*, [w:] *Knowledge Intensive Business Services, Geography and Innovation*, pod red. D. Doloreux, M. Freel, R. Schearmur, Ashgate Publishing, Ltd., 2012.

WTO, *General Agreement on Trade in Service. Annex 1b*, WTO, 1995, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf

WTO, *International Trade Statistics 2007/ International Trade Statistics 2011*, World Trade Organization, Geneva, www.wto.org/statistics, (dostęp 3.09.2012).

WTO, *Time series on international trade*, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>, (dostęp 3.09.2012).

Wysokińska Z., *Dynamiczne współzależności wymiany handlowej krajów Europy Środkowej i Wschodniej w świetle teorii integracji i wymiany międzynarodowej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 1995.

Wyszkowska-Kuna J., *Handel usługami w procesie integracji europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2005.

Wyszkowska-Kuna J., *Przyczyny mniejszej aktywności firm usługowych w obszarze działalności innowacyjnej*, [w:], *Gospodarka w okresie globalnego kryzysu*, pod red. E. Kwiatkowski, W. Kasperkiewicz, *Folia Oeconomica*, 281, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 2013.

Wyszkowska-Kuna J., *Competitiveness in international trade in knowledge intensive services – the case of Poland*, *Comparative Economic Research, Central and Eastern Europe*, Vol. 17, No. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2014.

Yap Co C., *Exports of Knowledge-intensive Services and Importing-country Characteristics*, *Review of International Economics*, 15(5), 2007, s. 890-904.

Eurostat, *Statistics by theme*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>:

-
- 1) Balance of payments, Database, International trade in services, geographical breakdown [bop_its]: International trade in services (since 2004) [bop_its_det] and International trade in services (from 1985 to 2003) [bop_its_deth], (dostęp: 2.09.2012).
 - 2) Science, technology and innovation, Database, Human Resources in Science and Technology [hrst]: Annual data on HRST and sub-groups, employed, by sector of economic activity and sex (1994-2008, NACE Rev. 1.1) [hrst_st_nsecsex]; Annual data on HRST and sub-groups, employed, by sector of economic activity (from 2008 onwards, NACE Rev. 2) [hrst_st_nsec2], (dostęp: 8.01.2014).
 - 3) Science, technology and innovation, Database, Community innovation survey [inn]: Results of the community innovation survey 2010 (CIS2010) [inn_cis7]: Innovation activities and expenditures in 2010 [inn_cis7_exp] i Public funding for innovation activities [inn_cis7_pub], (dostęp: 9.01.2014).
 - 4) Structural Business Statistics, Database, SBS – services [serv]: Annual detailed enterprise statistics for services (NACE Rev. 2 H-N and S95) [sbs_na_1a_se_r2] and Annual detailed enterprise statistics on services (NACE Rev. 1.1 H-K) [sbs_na_1a_se], (dostęp: 8.01.2014).

SEKTOR ENERGETYCZNY POLSKI A KONKURENCYJNOŚĆ I ZAŁOŻENIA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU ENERGETYKI UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie głównych kierunków, celów polskiej i unijnej polityki energetycznej. Rozwój poszczególnych krajów Unii Europejskiej jest uzależniony od stabilności i pewności oraz odpowiedniej jakości dostaw energii. Każdy kraj członkowski musi brać pod uwagę rosnące zapotrzebowanie na energię. Duży i chłonny, z potencjałem wzrostu rynek polski jest tego dobrym przykładem. Zasady funkcjonowania i cele strategiczne sektora energetycznego Polski zostały opisane w kolejnych dokumentach: „Założenia polityki Energetycznej Polski” oraz „Polityka energetyczna Polski”. Zapisy wskazują, że ważne stają się: ograniczenie negatywnego oddziaływania sektora energetycznego na środowisko, zastosowanie nowych technologii oraz konieczność wzrostu mocy wytwórczej z odnawialnych źródeł energii. Jest to zgodne z założeniami zrównoważonego rozwoju energetyki Unii Europejskiej, w której głównym celem jest energia zrównoważona, bezpieczna i dostępna.

POLISH ENERGY SECTOR, COMPETITIVENESS AND ASSUMPTIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENERGY IN THE EUROPEAN UNION

Summary

The aim of this article is to present the main directions and goals of the Polish and EU energy policy. The development of the individual countries of the European Union is dependent on the stability, reliability and quality of energy supply. Each member state must take into account the growing demand for energy. Large and absorbent, with growth potential Polish market is a good example. Operating principles and strategic objectives of Polish energy sector have been described in the following documents: "Polish Energy Policy Guidelines" and "Polish Energy Policy". According to these documents the following issues become of the great importance: reducing the negative impact of the energy sector on the environment, the use of new technologies and the need to increase generation capacity from renewable energy sources. This is consistent with the objectives of sustainable development of the European Union energy sector, where the main objective is sustainable, safe and accessible energy.

Słowa kluczowe (Keywords): energy sector, European Union, sustainable development

Wstęp

Sektor energetyczny to strategiczny dział każdego państwa. Należy zaznaczyć, że Unia Europejska, w tym Polska nie posiada znaczących zasobów surowcowych i w większości je

¹ Dr Agnieszka Drzymała, Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej, Uniwersytet Łódzki.

importuje. To co łączy i kształtuje wspólny pogląd Unii Europejskiej można przedstawić następująco: rozwój poszczególnych krajów UE, jest uzależniony od stabilności i pewności oraz odpowiedniej jakości dostaw energii. Każdy kraj członkowski musi brać pod uwagę rosnące zapotrzebowanie na energię. Duży i chłonny, z potencjałem wzrostu rynek polski jest tego dobrym przykładem. Zwiększenie zapotrzebowania na energię ogółem było powodowane m.in. rozwojem gospodarek, konsumpcyjnym stylem życia oraz postępem cywilizacyjnym. Z drugiej jednak strony, to co dzieli państwa Unii Europejskiej zawiera się w stwierdzeniu, że nie zajmują jednakowego stanowiska w sprawach energetycznych. Zatem celem artykułu jest odpowiedź na pytanie: jakie są główne kierunki polityki energetycznej i czy Polska dokonuje implementacji głównych celów wspólnotowej polityki energetycznej?

Funkcjonowanie gospodarki danego państwa jest uzależnione od sprawnie działającego sektora energetycznego, dlatego ma on charakter strategiczny. W szerokim znaczeniu przez sektor energetyczny należy rozumieć procesy wytwarzania energii, pozyskiwania źródeł energii, jak również dostarczanie jej do odbiorców finalnych, przemysłowych i komunalnych. Węższe ujęcie energetyki obejmuje dwa sektory: sektor wytwarzania energii obejmujący produkcję energii elektrycznej i ciepłej oraz sektor dostarczania energii do odbiorców. Na sektor dostarczania energii składa się działalność sieciowa, polegająca na dostarczaniu energii za pomocą sieci przemysłowych i dystrybucyjnych, oraz działalność handlowa polegająca na sprzedaży energii.²

Należy dodać, że obecnie sektor energetyczny Polski staje się konkurencyjny i jest atrakcyjny dla inwestorów, w tym zagranicznych. Rosnące zapotrzebowanie na energię przekłada się na pozytywne postrzeganie tego rynku przez inwestorów. Przedsiębiorstwa lokujące kapitał poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce biorą pod uwagę właśnie istnienie chłonnego rynku energetycznego z dużym potencjałem wzrostu.

1. Polityka energetyczna Polski

Zasady funkcjonowania i cele strategiczne sektora energetycznego Polski zostały opisane w kolejnych dokumentach: „Założenia polityki Energetycznej Polski” oraz „Polityka energetyczna Polski”. Jest w niej zawarta strategia państwa, która ma na celu odpowiedź na wyzwania stojące przed polską energetyką zarówno w perspektywie krótkoterminowej, jak i w perspektywie do 2030 roku. Głównymi wyzwaniami są m.in.:³ wysokie zapotrzebowanie na energię, nieadekwatny poziom rozwoju infrastruktury wytwórczej i transportowej paliw i energii, znaczne uzależnienie od zewnętrznych dostaw gazu ziemnego i niemal pełne od zewnętrznych dostaw ropy naftowej oraz zobowiązania w zakresie ochrony środowiska, w tym dotyczące klimatu.

² Skoczny T., Energetyka, [w:] *Prawo Unii Europejskiej. Prawo materialne polityki*, red. J. Barcz, *Prawo i Praktyka Gospodarcza*, Warszawa 2005, s. 710.

³ *Polityka energetyczna Polski do 2030 roku*, Załącznik do uchwały nr 202/2009 Rady Ministrów Z dnia 10.11.2009, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 10 listopada 2009, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/>, dostęp 10.09.2014

Cele polityki energetycznej Polski zostały zapisane w poszczególnych dokumentach strategicznych:

- 1) założenia Polityki Energetycznej Polski na lata 1990- 2010 z 1990 roku
- 2) założenia Polityki Energetycznej Polski do 2010 z 1995 roku
- 3) założenia Polityki Energetycznej Polski do 2020 z 22.02. 2000
- 4) Polityka energetyczna Polski do 2025 roku z 04.01.2005
- 5) Program dla elektroenergetyki z 2006 roku
- 6) Polityka energetyczna Polski do 2030 roku z 2009 roku (dokument został przyjęty przez Radę Ministrów 10.11.2009 roku).

Dodatkowo polityka energetyczna poprzez działania inicjowane na szczeblu krajowym wpisuje się w realizację celów polityki energetycznej określonych na poziomie Wspólnoty. Polska, jako kraj członkowski Unii Europejskiej, czynnie uczestniczy w tworzeniu wspólnotowej polityki energetycznej, a także dokonuje implementacji jej głównych celów w specyficznych warunkach krajowych, biorąc pod uwagę ochronę interesów odbiorców, posiadane zasoby energetyczne oraz uwarunkowania technologiczne wytwarzania i przesyłu energii. W związku z powyższym, podstawowymi kierunkami polskiej polityki energetycznej są:⁴

- 1) Poprawa efektywności energetycznej,
- 2) Wzrost bezpieczeństwa dostaw paliw i energii,
- 3) Dywersyfikacja struktury wytwarzania energii elektrycznej poprzez wprowadzenie energetyki jądrowej,
- 4) Rozwój wykorzystania odnawialnych źródeł energii, w tym biopaliw,
- 5) Rozwój konkurencyjnych rynków paliw i energii,
- 6) Ograniczenie oddziaływania energetyki na środowisko.

Przyjęte kierunki polityki energetycznej są w znacznym stopniu współzależne. Stosownie do celów przewidzianych w Polskiej polityce energetycznej 2030 zaproponowanej przez Ministerstwo Gospodarki, jednym z ważniejszych działań jest zwiększenie efektywności energetycznej. Zapisy wskazują, że należy podjąć wysiłek inwestycyjny zwiększający efektywność energetyczną, podnosząc w społeczeństwie świadomość, jak ważne jest oszczędzanie energii.⁵ Poprawa efektywności energetycznej powoduje ograniczenie wzrostu zapotrzebowania na paliwa i energię, a to z kolei przyczynia się do zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego państwa, na skutek zmniejszenia uzależnienia od importu, a także działa na rzecz ograniczenia wpływu energetyki na środowisko naturalne poprzez redukcję emisji. Rozwój wykorzystania odnawialnych źródeł energii, w tym zastosowanie biopaliw, wykorzystanie czystych technologii węglowych oraz wprowadzenie energetyki jądrowej będą przynosić podobne efekty.

⁴ *Polityka energetyczna Polski do 2030 roku*, Ministerstwo Gospodarki, www.mg.gov.pl, dostęp 06.05.2014.

⁵ Ruszel M., *Kierunki rozwoju polityki energetycznej UE*, Biuletyn Opinii Nr.25\2009, Warszawa 2009, <http://fae.pl/biuletynopinie/kierunki-rozwoju-polityki-energetycznej-ue.pdf>, dostęp 09.09.2014

Wzrost bezpieczeństwa energetycznego kraju jest najważniejszym celem, ale należy mieć na uwadze zachowanie zasady zrównoważonego rozwoju. Polityka energetyczna Polski wpisuje się w priorytety „Strategii rozwoju kraju 2007-2015” przyjętej przez Radę Ministrów w dniu 29 listopada 2006 roku. Wymienione w niej cele i działania przyczynią się do poprawy stanu infrastruktury technicznej. Należy nadmienić, że cele Polityki energetycznej są także zbieżne z celami Odnowionej Strategii Lizbońskiej i Odnowionej Strategii Zrównoważonego Rozwoju UE, mając na uwadze przekształcenie Europy w gospodarkę o niskiej emisji dwutlenku węgla oraz pewne, zrównoważone i konkurencyjne zaopatrzenie w energię.⁶

Kolejnym bardzo ważnym aspektem wdrażania polityki energetycznej w Polsce są narzędzia jej realizacji. Do głównych narzędzi realizacji polityki energetycznej można zaliczyć:⁷

- 1) Regulacje prawne określające zasady działania sektora paliwowo-energetycznego oraz ustanawiające standardy techniczne,
- 2) Efektywne wykorzystanie przez Skarb Państwa, w ramach posiadanych kompetencji, nadzoru właścicielskiego do realizacji celów polityki energetycznej,
- 3) Bieżące działania regulacyjne Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki, polegające na weryfikacji i zatwierdzaniu wysokości taryf oraz zastosowanie analizy typu benchmarking w zakresie energetycznych rynków regulowanych,
- 4) Systemowe mechanizmy wsparcia realizacji działań zmierzających do osiągnięcia podstawowych celów polityki energetycznej, które w chwili obecnej nie są komercyjnie opłacalne (np. rynek „certyfikatów”, ulgi i zwolnienia podatkowe),
- 5) Bieżące monitorowanie sytuacji na rynkach paliw i energii przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów i Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki oraz podejmowanie działań interwencyjnych zgodnie z posiadanymi kompetencjami,
- 6) Działania na forum Unii Europejskiej, w szczególności prowadzące do tworzenia polityki energetycznej UE oraz wspólnotowych wymogów w zakresie ochrony środowiska, tak aby uwzględniły one uwarunkowania polskiej energetyki i prowadziły do wzrostu bezpieczeństwa energetycznego Polski,
- 7) Aktywne członkostwo Polski w organizacjach międzynarodowych, takich jak Międzynarodowa Agencja Energetyczna,
- 8) Ustawowe działania jednostek samorządu terytorialnego, uwzględniające priorytety polityki energetycznej państwa, w tym poprzez zastosowanie partnerstwa publiczno – prywatnego (PPP),
- 9) Zhierarchizowane planowanie przestrzenne, zapewniające realizację priorytetów polityki energetycznej, planów zaopatrzenia w energię elektryczną, ciepło i paliwa gazowe gmin oraz planów rozwoju przedsiębiorstw energetycznych,

⁶ Polityka energetyczna Polski do 2030 roku, Ministerstwo Gospodarki, www.mg.gov.pl, dostęp 06.05.2014.

⁷ Polityka energetyczna Polski do 2030 roku, Załącznik do uchwały nr 202/2009 Rady Ministrów Z dnia 10.11.2009, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 10 listopada 2009, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/>, dostęp 10.09.

- 10) Działania informacyjne, prowadzone poprzez organy rządowe i współpracujące instytucje badawczo-rozwojowe,
- 11) Wsparcie ze środków publicznych, w tym funduszy europejskich, realizacji istotnych dla kraju projektów w zakresie energetyki (np. projekty inwestycyjne, prace badawczo-rozwojowe).

Skutki wprowadzenia większości działań określonych w Polityce energetycznej Polski do 2030 roku będą widoczne w długookresowej perspektywie dlatego oczywiście powinna być przeprowadzona dogłębna reforma prawa energetycznego w Polsce. Nowe regulacje prawne wydają się niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki paliwowo-energetycznej. Regulacje w pierwszym rzędzie powinny dotyczyć zakresu funkcjonowania podmiotów gospodarczych (ponieważ mogą to być zarówno polskie, jak i zagraniczne przedsiębiorstwa). Udział państwa (interwencja) w tak skomplikowanym obszarze powinien być ograniczony i koncentrować się na realizowaniu celu głównego: zapewnieniu bezpieczeństwa energetycznego kraju oraz wypełnieniu międzynarodowych zobowiązań Polski, szczególnie w zakresie ochrony środowiska oraz bezpieczeństwa jądrowego.

Jednym z podstawowych kierunków przyjętej w 2009 roku polityki energetycznej jest dywersyfikacja struktury wytwarzania energii elektrycznej poprzez wprowadzenie energetyki jądrowej. Bowiemy staje się ona niezbędna. Zakłada się, że do 2030 roku powinny już pracować 3 bloki jądrowe o łącznej mocy netto 4,5 GW.

Prognozowana struktura wytwarzania energii elektrycznej w podziale na paliwa w 2030 roku przedstawia się następująco:⁸

- węgiel kamienny 36%,
- węgiel brunatny 21%,
- energia odnawialna 18,8%,
- paliwo jądrowe 15,7%,
- gaz ziemny 6,6%,
- pozostałe paliwa (w tym produkty naftowe) 1,9%.

Gdyby porównać dane z 2011 roku udział węgla kamiennego i brunatnego w strukturze wytwarzania energii elektrycznej wynosił razem aż 85% (odpowiednio: 53% i 32%). Udział gazu ziemnego wyniósł 4%, biomasy 5%, wody 1%, wiatru 2% i pozostałych 3%.

Głównym celem polityki energetycznej w obszarze wytwarzania i przesyłania energii elektrycznej jest zapewnienie ciągłego pokrycia zapotrzebowania na energię przy uwzględnieniu maksymalnego możliwego wykorzystania krajowych zasobów oraz przyjaznych środowisku technologii.

Celem szczegółowym w tym obszarze jest m.in.:⁹

- a) budowa nowych mocy umożliwiających zrównoważenie krajowego popytu na energię elektryczną,

⁸ Szurlej A., Mirowski T., Kamiński J., *Analiza zmian struktury wytwarzania energii elektrycznej w kontekście założeń polityki energetycznej*, www.energetyka.wue.cire.pl, dostęp 10.03.2014.

⁹ Ibidem

- b) utrzymania nadwyżki dostępnej operacyjnie w szczycie mocy osiągalnej z krajowych źródeł wytwórczych na poziomie min 15% maksymalnego krajowego zapotrzebowania na moc elektryczną. Oczywiście jednym z pozytywnych efektów wzrostu wykorzystania odnawialnych źródeł energii będzie zmniejszenie emisji CO₂.

Dokument Polityka energetyczna Polski do 2030 roku pokazuje, że rozwój energetyki odnawialnej jest ważny dla realizacji podstawowych celów polityki energetycznej. Zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii (OZE) przekłada się na zmniejszenie uzależnienia od importu nośników energii. Celem jest wzrost udziału OZE w finalnym zużyciu energii co najmniej do poziomu 15% w 2020 roku. Dokument z 2009 roku zakłada, że dla osiągnięcia tego celu ilościowego niezbędna będzie produkcja energii elektrycznej z OZE na poziomie około 31 TWh w 2020 roku oraz 39,5 TWh w 2030 roku. Dokument przewiduje również, że największy udział będzie przypadał na elektrownie wiatrowe – około 18 TWh w 2030 roku. Obecnie elektrownie wiatrowe wytwarzają około 2,5% krajowej produkcji energii elektrycznej, a będą w 2030 roku 8,2%.¹⁰ Całkowita moc zainstalowana siłowni wiatrowych na koniec 2012 roku wyniosła 2534 MW.

W dokumencie z 2009 roku przyjęto założenie o wzroście zapotrzebowania na energię elektryczną brutto z poziomu około 151 TWh w 2006 do 217 TWh w 2030.

Analizując tempo wzrostu produkcji energii elektrycznej w ostatnich latach potwierdza się, że jest uzależnione od dynamiki PKB.¹¹ Czyli im tempo wzrostu PKB jest wyższe tym zapotrzebowanie na energię jest większe.

W perspektywie 2030 roku udział gazu w strukturze wytwarzania energii elektrycznej ma kształtować się na poziomie 7%. Do najbardziej zaawansowanych projektów zalicza się budowę bloku gazowo – parowego:¹²

- 1) o mocy 449,16 MW w Stalowej Woli - planowane zakończenie w połowie 2015 roku (wspólna inwestycja Grupy Kapitałowej PGNiG oraz Grupy Turon)
- 2) o mocy 400 – 500 MW we Włocławku- planowane zakończenie w 2015 roku (inwestor PKN Orlen s.a.).

Realizacja tych dwóch projektów zwiększy moc zainstalowaną bloków gazowo – parowych o około 10%. Planowane są kolejne inwestycje w: Grudziądzu i Katowicach.

Eksperti¹³ zakładają, że w Polsce istnieje chłonny rynek energetyczny. Uważają, że taka tendencja będzie się utrzymywać przez szereg kolejnych lat.¹⁴ Analizy dowodzą, że rośnie popyt na energię elektryczną.¹⁵ Popyt ten napędzany jest m.in. koniunkturą przemysłową. W latach 2011 – 2015 przewiduje się wzrost konsumpcji energii w zakresie 2,2%, natomiast w latach 2016-2020 na poziomie około 1,9%. Średni wzrost konsumpcji energii w ciągu najbliższych 15-20 lat będzie wynosił 1- 3 %. Dlatego inwestorzy zagraniczni postrzegają

¹⁰ Ibidem

¹¹ Ibidem

¹² Ibidem

¹³ m.in. eksperci Frost & Sullivan - globalnej firmy doradczej.

¹⁴ Sektor energetyczny w Polsce atrakcyjny dla inwestorów, www.energetyka.wnp.pl, dostęp 10.03.2014.

¹⁵ w 2010 roku popyt na energię wzrósł o 4,2 procent i ta tendencja utrzymała się także w roku 2011

Polskę jako atrakcyjny kraj pod względem lokowania inwestycji m.in. na tym rynku. Polski sektor energetyczny jest nie tylko atrakcyjny dla inwestorów zainteresowanych dystrybucją i inwestycją w moce wytwórcze, włączając energetykę odnawialną, jak również dla firm oferujących produkty i usługi serwisowe.

Starzejące się moce wytwórcze to jeden z najbardziej podstawowych problemów do rozwiązania. Obecnie 45% wszystkich urządzeń wytwórczych ma powyżej 30 lat, a 77% ponad 20 lat. Podobna sytuacja ma miejsce w sieciach przesyłowych i dystrybucyjnych.

Polskie spółki energetyczne deklarują znaczne inwestycje strukturalne: PGE zamierza zainwestować 30 mld euro do 2025 roku, zaś Tauron ponad 12 mld euro do 2020 r. Planowane na lata 2011-2015 i dalej 2016-2020 i 2021-2025 inwestycje w same sieci przesyłowe szacuje się na 22,6 mld zł.

Wiele projektów do tej pory było dofinansowanych ze środków pomocowych funduszy unijnych. Trzeba dodać, że fundusze te niestety nie pokrywają w całości kosztów inwestycyjnych. Polskie przedsiębiorstwa energetyczne pozyskują finansowanie również od dużych międzynarodowych instytucji finansowych, takich jak: Europejski Bank Inwestycyjny (EBI), Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOiR) czy Nordic Investment Bank. EBI podpisał finansowanie o wartości 14,6 mld EUR w sektorze energetycznym, a 47 innych projektów jest obecnie ocenianych. EBOiR w 2010 roku zaangażował w polską energetykę 1,6 mld euro.

2. Polityka energetyczna Unii Europejskiej

Zasady funkcjonowania i cele strategiczne sektora energetycznego Polski zostały przyjęte w dokumentach rządowych. Zapisy wskazują, że ważne staje się: ograniczenie negatywnego oddziaływania sektora energetycznego na środowisko, zastosowanie nowych technologii i konieczność wzrostu mocy wytwórczej z odnawialnych źródeł energii. Jest to zgodne z założeniami zrównoważonego rozwoju energetyki Unii Europejskiej, w której głównym celem jest energia zrównoważona, bezpieczna i dostępna. Sektor energetyczny jest bowiem odbiciem wypracowanych i wdrażanych polityk unijnych, w tym pro- środowiskowych i polityki konkurencji. W tym kontekście Unia Europejska podkreśla zmiany zachodzące w sposobie wytwarzania, przesyłu i zużywania energii. Europa bowiem zużywa coraz więcej energii, dlatego należy podejmować wspólne inicjatywy w tej strategicznej dziedzinie. Natomiast wypracowane unijne zasady wspomagają rozwijanie krajów w tym samym kierunku (dostęp do wystarczającej ilości energii po przystępnej cenie) jednocześnie biorąc pod uwagę ochronę środowiska naturalnego. Unia Europejska wypracowała bowiem wspólne stanowisko w sprawie działań na rzecz ochrony środowiska naturalnego i wdrażania zasad zrównoważonego rozwoju.

Najważniejsza, ostatnia dyrektywa Unii Europejskiej opisująca obszar energetyki to: Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/72/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotycząca

wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 2003/54/WE (Dz.Urz.UE 2009, L 211/55).¹⁶

Polityka energetyczna Unii Europejskiej obejmuje następujące filary:¹⁷

- 1) Zrównoważoną i niskowęglową gospodarkę: ograniczenie oddziaływania energetyki na środowisko; mapa drogowa dla odnawialnych źródeł energii; efektywność energetyczna – plan działań; paliwa kopalne – technologie; program nuklearny i bezpieczeństwo reaktorów;
- 2) rynek wewnętrzny: liberalizacja rynku energii; infrastruktura przesyłowa; monitorowanie rynku wewnętrznego;
- 3) relacje zewnętrzne: nowe porozumienie, Stany Zjednoczone, Rosja – negocjacje; dialog z Chinami, Japonią, Indiami i krajami Afryki; solidarność energetyczna UE.

Jak wynika z monitorowania wdrożeń polityki, większość krajów członkowskich dokonało zadawalających postępów w zakresie realizacji zamierzeń, jednak trzeba podkreślić, iż obecne spowolnienie gospodarcze niekorzystnie wpływa na realizację niektórych celów. Ograniczenie spowolnienia gospodarczego i jego wpływu na społeczeństwo, wdrożenie wspólnotowego rynku energii, w tym wzmocnienie połączeń transgranicznych oraz współpraca operatorów sieci, ograniczenie uzależnienia Unii Europejskiej od zewnętrznych dostawców paliw i energii, wzrost cen energii (w dłuższej perspektywie), przeciwdziałanie zmianom klimatu. Współpraca międzynarodowa to dzisiaj jedno z wyzwań, przed którymi stoi Unia Europejska.

Narzędzia realizacji celów polityki energetycznej do roku 2020 to:

- 1) pakiet klimatyczno – energetyczny,
- 2) pakiety liberalizacyjne rynku energii,
- 3) pakiet infrastrukturalny,
- 4) Strategia Energetyczna do roku 2020.

Europejska strategia energetyczna do 2020 roku – tak zwany „Program 20-20-20” – to punkt wyjścia obecnej europejskiej polityki energetycznej. Wyznacza ona wszystkim państwom członkowskim UE wspólne cele ilościowe:¹⁸ obniżenie emisji gazów cieplarnianych o 20% w stosunku do roku 1990, wzrost wykorzystania energii odnawialnej do 20% całkowitego zużycia energii w UE oraz podwyższenie efektywności energetycznej, czyli zmniejszenie zużycia energii o 20% w porównaniu z prognozami dla UE na 2020 r. W grudniu 2008 roku został przyjęty przez UE pakiet klimatyczno-energetyczny, w którym zawarte są konkretne narzędzia prawne realizacji ww. celów.¹⁹

¹⁶ Dz. U. UE L 09.211.55 - Urząd Regulacji Energetyki, www.ure.gov.pl/pl/prawo/prawo-wspolnotowe/dyrektywy, dostęp 09.09.2014

¹⁷ Paska J., Surma T., *Polityka energetyczna Polski na tle polityki energetycznej Unii Europejskiej*, Polityka Energetyczna, Tom 16, Zeszyt 4, 2013, s.8.

¹⁸ Oettinger G., *Wyzwania dla europejskiej polityki energetycznej*, *Nowa Europa* 1(14)/2013, http://www.natolin.edu.pl/pdf/nowa_europa/NE14_Oettinger.pdf, dostęp 09.09.2014.

¹⁹ *Polityka energetyczna Polski do 2030 roku*, Załącznik do uchwały nr 202/2009 Rady Ministrów Z dnia 10.11.2009, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 10 listopada 2009, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/>, dostęp 10.09.2014

Główny problem polityki energetycznej UE wiąże się z niezawodnym zapewnieniem dostaw energii w powiązaniu z ich, w miarę możliwości niską ceną. Należy stwierdzić, że uzależnienie krajów UE od surowców stale wzrasta. Według prognoz opracowanych przez Komisję Europejską, zależność od importu:²⁰

- a) gazu wzrośnie z 57% do 84% w 2030 roku,
- b) ropy naftowej z 82% do 93% w 2030 roku.

Całość importu będzie pochodzić z kilku krajów Bliskiego Wschodu, basenu Morza Kaspijskiego oraz Rosji. Co ważne, żaden z tych dostawców nie posiada liberalnego, otwartego rynku, co powoduje, że Europie trudno będzie zapewnić sobie bezpieczeństwo energetyczne. Przewiduje się, że w dalszym ciągu kluczową rolę dostawcy surowców energetycznych do Europy będzie spełniać Rosja. Z drugiej strony plan stopniowego zamykania elektrowni jądrowych w niektórych państwach UE (Niemcy) oraz ostre wymogi dotyczące emisji gazów cieplarnianych są przyczyną coraz częstszego wyboru gazu ziemnego jako paliwa do elektrowni.

Dodatkowo należy wspomnieć, że istnieją braki w efektywności i spójności polityki energetycznej UE. Państwa unijne nie zajmują jednoznacznego stanowiska w sprawach energetycznych. Rozbieżność interesów poszczególnych krajów wynika z wielu uwarunkowań:²¹ ekonomicznych, społecznych, ekologicznych, historycznych. W tej sytuacji zsynchronizowanie polityki energetycznej we wszystkich krajach UE jest sprawą priorytetową, aczkolwiek wymagającą poniesienia wielu kosztów i zintensyfikowania prac.

Celem strategicznym współczesnej polityki energetycznej zgodnej z aktualnymi oczekiwaniami wpisanymi w proces wdrażania rozwoju zrównoważonego jest:

- 1) bezpieczeństwo energetyczne – czyli stan gospodarki umożliwiający pokrycie bieżącego i perspektywicznego zapotrzebowania odbiorców na paliwa i energię w sposób technicznie i ekonomicznie uzasadniony, przy jednoczesnym zachowaniu wymagań ochrony środowiska;
- 2) poprawa konkurencyjności krajowych podmiotów gospodarczych oraz produktów i usług oferowanych na rynkach międzynarodowych, jak też rynku wewnętrznym;
- 3) ochrona środowiska przyrodniczego przed negatywnymi skutkami oddziaływania procesów energetycznych m.in. programowanie działań zapewniających zachowanie zasobów dla obecnych i przyszłych pokoleń.

3. Konkurencyjność sektora energetycznego

Konkurencyjność jest bezpośrednio związana z postępującym procesem globalizacji. Która, wyznacza ona tempo i charakter zmian gospodarczych zarówno w sferze mikro jak i makroekonomicznej. Podobnie wywiera wpływ na rynek energii. Jednak poprzez promowanie

²⁰ Czyż M., *Zmiany w Polskiej polityce energetycznej zmierzające do wdrażania zasad rozwoju zrównoważonego i dostosowania do wymogów integracji z UE*, [w:] Lorek E., *Zrównoważony rozwój regionów uprzemysłowionych*, Tom 2, Katowice 2009, s.188-193.

²¹ Ibidem

konkurencji – istnieją realne przesłanki zaistnienia rynku, będące wypadkową przepisów prawa i decyzji politycznych, ekonomicznych i administracyjnych. Rynek, a właściwie jego sprawne funkcjonowanie, zależy od tego, jakie są jego instytucje i infrastruktura prawno-funkcjonalna.²² I mimo, że w żadnym państwie na świecie obecnie nie ma w pełni konkurencyjnego rynku energii, tworzenie nawet odbiegających od niego warunków zmuszających jednak przedsiębiorstwo do rywalizacji z konkurentami jest potrzebne wszystkim odbiorcom (gospodarstwom domowym, jak i sektorowi przedsiębiorstw).²³ Przedsiębiorstwa, które są dostawcami energii nie są zainteresowane zwiększoną konkurencją na rynku i pewnym stanem niepewności co do ich przyszłości. Działając w warunkach monopolu naturalnego przedsiębiorstwa te przerzucały całe ryzyko prowadzenia działalności związanej z dostawą energii na odbiorców. Natomiast odbiorcy indywidualni chcą mieć wybór dostawcy i preferują liberalizację.

Zatem rynek energetyczny jest specyficznym obszarem, gdzie konkurencja jest potrzebna nie tylko odbiorcom energii, ale także całemu sektorowi czyniąc go bardziej otwartym i odpornym na monopole tak w znaczeniu globalnym jak i regionalnym. Rodzimi energetycy, choć tego nie chcą, muszą funkcjonować w warunkach konkurencji, zarówno wewnętrznej, jak i zagranicznej (w tym głównie unijnej). „Polski sektor *musi być konkurencyjny i dynamiczny, a jednocześnie maksymalnie efektywny i przyjazny środowisku (...)*Przygotowując nowe rozwiązania w sektorze musimy pamiętać o zachowaniu konkurencyjności poszczególnych gospodarek oraz bezpieczeństwie dostaw energii(...) Powinniśmy zapewnić przedsiębiorcom stabilne i korzystne warunki do działania i tworzyć ramy prawne, które będą zachętą do realizacji nowych projektów (...) Niezbędne jest też powstanie wspólnego rynku energii oraz nowe podejście do planowania strategicznego w obszarze unijnej infrastruktury przesyłowej” - **powiedział wicepremier, minister gospodarki Janusz Piechociński podczas Konferencji NEUF 2013 „Inwestycje w niskoemisyjną energetykę” 21 czerwca 2013 r.**²⁴

Jeśli chodzi o szerszą perspektywę to należy wspomnieć o spadku cen energii w świecie. Unia Europejska skupiła się głównie na polityce klimatycznej oraz prorynkowej i nie jest obecnie w stanie oferować taniej energii, a to przekłada się w sposób oczywisty na przemysł i konkurencyjność poszczególnych jego sektorów.²⁵ Zmieniające się warunki makroekonomiczne i kryzys nie był bez znaczenia. Międzynarodowa Agencja Energetyczna szacuje, że ceny energii elektrycznej dla odbiorców przemysłowych w Unii są dwukrotnie wyższe niż w USA i Rosji, a gaz w obu tych krajach oraz Indiach jest trzy lub czterokrotnie

²² *Konkurencyjny rynek energii – czy i komu jest potrzebny?*, <http://www.ure.gov.pl/pl/publikacje/>, dostęp 09.09.2014

²³ Ibidem

²⁴ Wicepremier Piechociński: *konkurencyjność sektora energetycznego sprzyja inwestycjom*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl>, dostęp 09.09.2014

²⁵ Szczególne znaczenie ma dla tzw. sektorów wrażliwych (np. produkcja żelaza i stali, szkła i chemii)– takich których koszty energii mają znaczący udział w całkowitych kosztach produkcji.

tańszy. Różnica cen między UE a Chinami jest mniejsza i dla energii elektrycznej wynosi 20% a dla gazu 12%.²⁶

Podejście UE do kształtowania polityki energetycznej zmieniło się m.in. dlatego, że transformacja w kierunku gospodarki niskoemisyjnej spowodowała wzrost, a nie spadek cen dla konsumentów. Jest to sprzeczne z logiką polityki klimatyczno – energetycznej, prowadzonej od początku wieku. Zakłada ona, że stworzenie jednego rynku gazu i energii, przy zwiększonym udziale odnawialnych źródeł energii wzmocni konkurencję, urealni ceny energii, pozwoli zaoszczędzić na imporcie surowców oraz przyniesie korzyści odbiorcom końcowym w tym przemysłowym, a tym samym zapewni globalną przewagę konkurencyjną Unii.²⁷

Wnioski

Główne kierunki i cele polskiej i unijnej polityki energetycznej związane są z koniecznością sprostania wyzwaniu wzrastającego popytu na energię we wszystkich krajach UE i koncentrują się na: bezpieczeństwie energetycznym (w tym pewności dostaw energii), dywersyfikacji struktury wytwarzania energii (w tym propagowanie odnawialnych źródeł energii), ograniczeniu negatywnego wpływu przemysłu na środowisko naturalne.

Polska dokonuje implementacji głównych celów wspólnotowej polityki energetycznej. Jednak specyfika kraju wymaga czasu, poniesienia wielu kosztów (w tym redukcji emisji) i zintensyfikowania prac dla jej wdrażania. Polska ze swojej strony może rozwijać innowacyjność oraz podjąć walkę o wzrost inwestycji na badania i zastosowania technologii energooszczędnych niskoemisyjnych i czystych technologii węglowych.

W sektorze energii konieczne jest planowanie długoterminowe dlatego zasady funkcjonowania i cele strategiczne sektora energetycznego Polski zostały opisane w kolejnych dokumentach: „Założenia polityki Energetycznej Polski” oraz „Polityka energetyczna Polski”. Zapisy wskazują, że ważne staje się: ograniczenie negatywnego oddziaływania sektora energetycznego na środowisko, zastosowanie nowych technologii oraz konieczność wzrostu mocy wytwórczej z odnawialnych źródeł energii. Jest to zgodne z założeniami zrównoważonego rozwoju energetyki Unii Europejskiej, w której głównym celem jest energia zrównoważona, bezpieczna i dostępna. W tym kontekście UE podkreśla zmiany zachodzące w sposobie wytwarzania, przesyłu i zużywania energii.

Należy jednak podkreślić, że istnieją braki w efektywności i spójności polityki energetycznej, dlatego najistotniejszą sprawą będzie jej zsynchronizowanie we wszystkich krajach UE. Planując przyszłą politykę energetyczną należy uwzględnić różne aspekty, również to, że powinna uwzględniać konkurencyjność tego sektora.

²⁶ Puka L., *Polityka energetyczna Unii Europejskiej po 2020 r. – miejsce dla przemysłu?*, Biuletyn Nr 23 (1146) 20.03.2014, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, www.pism.pl/files/, dostęp 09.09.2014

²⁷ Ibidem

Bibliografia

Czyż M., *Zmiany w Polskiej polityce energetycznej zmierzające do wdrażania zasad rozwoju zrównoważonego i dostosowania do wymogów integracji z UE*, [w:] Lorek E., *Zrównoważony rozwój regionów uprzemysłowionych*, Tom 2, Katowice 2009.

Konkurencyjny rynek energii – czy i komu jest potrzebny?, www.ure.gov.pl/pl/publikacje/, dostęp 09.09.2014.

Oettinger G., *Wyzwania dla europejskiej polityki energetycznej*, *Nowa Europa* 1(14)/2013, http://www.natolin.edu.pl/pdf/nowa_europa/NE14_Oettinger.pdf, dostęp 09.09.2014.

Paska J., Surma T., *Polityka energetyczna Polski na tle polityki energetycznej Unii Europejskiej*, *Polityka Energetyczna*, Tom 16, Zeszyt 4, 2013.

Puka L., *Polityka energetyczna Unii Europejskiej po 2020 r. – miejsce dla przemysłu?*, *Biuletyn* Nr 23 (1146) 20.03.2014, *Polski Instytut Spraw Międzynarodowych*, www.pism.pl/files/, dostęp 09.09.2014.

Polityka energetyczna Polski do 2030 roku, *Ministerstwo Gospodarki*, www.mg.gov.pl, dostęp 06.05.2014.

Polityka energetyczna Polski do 2030 roku, *Załącznik do uchwały nr 202/2009 Rady Ministrów z dnia 10.11.2009*, *Ministerstwo Gospodarki*, Warszawa, 10 listopada 2009, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/>, dostęp 10.09.2014.

Ruszel M., *Kierunki rozwoju polityki energetycznej UE*, *Biuletyn Opinie* Nr.25\2009, Warszawa 2009, <http://fae.pl/biuletynopinie/kierunki-rozwoju-polityki-energetycznej-ue.pdf>, dostęp 09.09.2014

Sektor energetyczny w Polsce atrakcyjny dla inwestorów, www.energetyka.wnp.pl, dostęp 10.03.2014.

Skoczny T., *Energetyka*, [w:] *Prawo Unii Europejskiej. Prawo materialne polityki*, red. J. Barcz, *Prawo i Praktyka Gospodarcza*, Warszawa 2005..

Szurlej A., Mirowski T., Kamiński J., *Analiza zmian struktury wytwarzania energii elektrycznej w kontekście założeń polityki energetycznej*, www.energetyka.wue.cire.pl, dostęp 10.03.2014.

Urząd Regulacji Energetyki, www.ure.gov.pl/pl/prawo/prawo-wspolnotowe/dyrektywy, dostęp 09.09.2014.

Wicepremier Piechociński: konkurencyjność sektora energetycznego sprzyja inwestycjom, *Ministerstwo Gospodarki*, <http://www.mg.gov.pl>, dostęp 09.09.2014.

WIELOWYMIAROWA ANALIZA KONKURENCYJNOŚCI POD WZGLĘDEM DOSTĘPNOŚCI TRANSPORTOWEJ W WYBRANYCH KRAJACH EUROPEJSKICH

Streszczenie

Transport jest bardzo ważnym elementem rozwoju ekonomiczno-społecznego krajów oraz ich poszczególnych regionów. Aby regiony mogły efektywnie rozwijać się, muszą permanentnie dostosowywać się do zmieniających się warunków. Problematyka oceny poziomu rozwoju transportu jest często podejmowana jako jeden ze składników kompleksowych badań nad gospodarką. Bardzo ważnym atutem każdego regionu jest jego dostępność transportowa. Pojęcie dostępności transportowej odnosi się do łatwości, z jaką można dostać się do danego miejsca, dzięki istnieniu odpowiedniej infrastruktury oraz usług transportowych. Ponadto dostępność transportowa ma wpływ na napływ ludzi, jak i kapitału, dlatego im wyższa dostępność transportowa, tym wyższe potencjalne warunki rozwoju demograficznego oraz gospodarczego. W niniejszej pracy skupiono główną uwagę na porównaniu krajów europejskich pod względem poziomu dostępności transportowej oraz ocenie poszczególnych jednostek terytorialnych pod względem konkurencyjności w zakresie dostępności transportowej. Rozważania oparto na danych statystycznych charakteryzujących dostępność transportową za pomocą wyposażenia infrastrukturalnego. Do pomiaru konkurencyjności dostępności transportowej wykorzystano metody wielowymiarowej analizy porównawczej.

MULTIDIMENSIONAL ANALYSIS OF COMPETITIVENESS IN TERMS OF TRANSPORT AVAILABILITY IN SOME EUROPEAN COUNTRIES

Summary

Transport is a very important element of social and economic development of countries and their particular regions. For regions to effectively develop, they must permanently adapt to changing conditions. The problem of assessing the level of development of transport is often seen as one of the components of a comprehensive study of the economy. A very important advantage of each region is the availability of transport. The concept of transport accessibility refers to the ease with which you can get to the place, due to the existence of adequate infrastructure and transport services. In addition, the availability of transport has an impact on the flow of people and capital, the higher the availability of transport, the higher the potential conditions for the development of demographic and economic growth. In this paper, the main attention is focused on a comparison of European countries in terms of the level of accessibility of transport and assessment of the various territorial units in terms of competitiveness in the field of transport accessibility. The considerations were based on statistical data characterizing

¹ Mgr Joanna Górniak – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Zakład Logistyki

the transport accessibility using infrastructure facilities. To measure the competitiveness of transport accessibility multidimensional comparative analysis methods was used.

Słowa kluczowe (Keywords): konkurencyjność, dostępność transportowa, infrastruktura transportowa, wielowymiarowa analiza porównawcza (competitiveness, availability of transport, transport infrastructure, multidimensional comparative analysis)

Wstęp

Rozwój infrastruktury transportu i wzrost sprawności obsługi transportowej jest jednym z istotnych czynników wzrostu gospodarczego. Pojęcie dostępności transportowej można rozpatrywać w różnych aspektach. W niniejszym artykule skupiono uwagę na dostępności mierzonej wyposażeniem infrastrukturalnym szacowanym za pomocą wskaźników wyposażenia w infrastrukturę drogową, kolejową i lotniczą danego obszaru. Infrastruktura transportu posiada charakter majątku narodowego, z kolei jej dostępność i sprawność warunkuje rozwój każdego kraju poprzez działalność społeczno-gospodarczą. Z kolei jako czynnik specjalistyczny warunkuje nowe rozwiązania, kompatybilność czy interoperacyjność, a także zapewnia bardziej trwałe i decydujące podstawy osiągnięcia przewagi konkurencyjnej². Ponadto dobrze rozwinięta infrastruktura transportu przyczynia się do obniżenia efektów odległości pomiędzy regionami, integruje narodowy rynek oraz łączy go z innymi rynkami krajów i regionów, jak i wpływa, poprzez jakość i gęstość sieci infrastruktury, na wzrost gospodarczy i w różnorodny sposób redukuje nierówności dochodowe oraz ubóstwo³.

Przedmiotem artykułu jest ocena poziomu konkurencyjności pod względem osobowej i towarowej dostępności transportowej w wybranych krajach europejskich w roku 2010. Jako obiekty badawcze wybrano 25 krajów europejskich. Pominięto takie kraje jak: Cypr, Malta, Norwegia, Szwajcaria, kraje byłej Jugosławii, ze względu na braki danych. Celem przeprowadzenia badań posłużono się metodami wielowymiarowej analizy porównawczej, których zasadniczym założeniem się możliwość porównywania badanych obiektów pomiędzy sobą pod względem cech diagnostycznych.

1. Istota i znaczenie konkurencyjności

Samo pojęcie konkurencyjności pojawiło się na początku lat 80. XX wieku z inicjatywy M. Portera. Początkowo termin ten rozpatrywany był głównie z punktu widzenia przedsiębiorstw oraz przemysłu, później zaczęto go używać także w odniesieniu do krajów oraz regionów. Poziom konkurencyjności ma kluczowe znaczenie dla oceny ekonomicznego rozwoju krajów, regionów czy miast, zaś zaprojektowanie polityk i strategii zwiększających konkurencyjność stało się zinstytucjonalizowanym zadaniem wielu jednostek samorządowych. Konkurencyjność jest kategorią relatywną oznaczającą porównanie jednego obiektu z innymi

² E. Załoga, *Trendy w transporcie lądowym Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013, ss. 165–166.

³ Schwab K., *The global competitiveness. Report 2012–2013*, World Economic Forum, Geneva 2012.

obiektami ze względu na występowanie w nich różnych cech (które można nazwać składnikami lub wymiarami konkurencyjności). Konkurencyjność jest niezwykle istotnym pojęciem w życiu gospodarczym oraz społecznym. Pojęcie to oznacza zdolność do skutecznego oraz efektywnego konkurowania. Obecnie można mówić zarówno o konkurencyjności w kontekście przedsiębiorstw, jak i krajów, regionów czy miast. Zjawisko to w każdym ze wskazanych przypadków odnosi się do konkurowania o nowe zasoby, fundusze czy wykwalifikowaną siłę roboczą, a w konsekwencji do osiągnięcia lepszych wyników ekonomicznych⁴.

Składniki konkurencyjności to:

- potencjał konkurencyjny – potencjał konkurencyjny, potencjał konkurencyjności, zdolność konkurencyjna,
- strategia konkurencyjna – zestaw instrumentów konkurowania,
- pozycja konkurencyjna – pozycja konkurencyjna.

Ponadto konkurencyjność można rozpatrywać z punktu widzenia statycznego oraz dynamicznego. Konkurencyjność w sensie statycznym oznacza wielowymiarowy obraz badanego obiektu ze względu na przedstawiony zestaw cech, z kolei konkurencyjność w sensie dynamicznym rozumiana jest jako proces.

W ramach niniejszego pojęcia wyróżnić można trzy poziomy konkurencyjności:

1. Poziom mikro rozpatrywany jest w skali przedsiębiorstw. Efekty to zdolność do generowania zysku oraz udział w rynku.
2. Poziom mezo rozpatrywany jest w skali branż oraz regionów. Efekty to zdolność do optymalizowania endogenicznych zasobów w celu konkurowania na rynkach.
3. Poziom makro rozpatrywany jest w skali krajów i makroregionów. Efekty to między innymi wysoki poziom życia obywateli.

Bardzo ważnym elementem rozwoju konkurencyjności regionów jest transport. Według badań statystycznych poprawiająca się kondycja polskiej gospodarki w znacznym stopniu spowodowana była zwiększeniem dostępności transportowej. Wolumen transportu towarowego w relacji do PKB w roku 2010 kształtował się na poziomie 98,5 dla 27 krajów Unii Europejskiej, w 2011 – 97,1. Z kolei wolumen dla transportu osobowego w 2010 roku kształtował się na poziomie 96,4, rok później – 95,3.⁵

2. Dostępność transportowa – pojęcie, rodzaje, wskaźniki

Struktura transportowa poszczególnych jednostek terytorialnych kształtowana jest przez wiele różnorodnych czynników, co powoduje istotne różnice. Elementy, które różnicują rozmieszczenie systemu transportowego to między innymi:

- położenie geograficzne,
- stopień urbanizacji,

⁴ Łązniewska E.: *Konkurencyjność regionalna. Koncepcje – strategie – przykłady*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 16.

⁵ Na podstawie Banku Danych EUROSTAT: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home> [dostęp: 05.09.2014].

- rozmieszczenie ośrodków przemysłowych i turystycznych,
- współpraca międzynarodowa,
- poziom rozwoju techniczno-technologicznego.

Celem przeprowadzenia analizy sytuacji transportowej stosuje się wskaźnik dostępności transportowej, który jest jedną z podstawowych miar służących ocenie systemu transportowego w ujęciu przestrzennym. Pojęcie dostępności transportowej jest jednym z kluczowych pojęć w planowaniu rozwoju transportu w aspekcie przestrzennym. Dostępność transportowa może być używana w różnych kontekstach, np. w odniesieniu do sieci transportowej, różnego rodzaju usług, jako czynnik rozwoju gospodarczego regionów oraz ich konkurencyjności, także jako czynnik lokalizacji działalności gospodarczej⁶.

Samo słowo dostępność (*accessibility*) wywodzi się od słów „dostęp” (*access*) i „zdolność” (*ability*), co oznacza uzyskanie dostępu do czegoś. W efekcie pojęcie odnosi się do stopnia łatwości, z jakim mieszkańcy danego obszaru uzyskują dostęp do dóbr, usług i miejsc aktywności (np. zatrudnienia, edukacji, służby zdrowia, itp). Dostępność transportowa może być analizowana zarówno od strony podaży infrastruktury i usług, jak i od strony popytu. Punktem wyjścia do badania dostępności transportowej z punktu widzenia podaży infrastruktury transportowej lokalizacja jest uznana za dostępną, jeżeli jest połączona z innymi miejscami siecią drogową, kolejową lub transportem lotniczym. Stopień dostępności może być określony jako suma odległości do wszystkich innych lokalizacji lub na podstawie liczby połączeń bezpośrednich i pośrednich dostępnych różnymi gałęziami transportu. Punktem wyjścia do badania dostępności transportowej jest ilościowa i jakościowa ocena infrastruktury transportu pod względem gęstości sieci i punktów transportowych, przepustowości czy dopuszczalnej prędkości jazdy⁷.

Dostępność transportowa wpływa na relatywne korzyści danego regionu związane z podejmowanymi decyzjami lokalizacyjnymi inwestycji. W efekcie dostępność można badać za pomocą wielu wskaźników, między innymi⁸:

- dostępność mierzona wyposażeniem infrastrukturalnym – szacowana za pomocą wskaźników wyposażenia infrastrukturalnego danego obszaru, np. ilość/gęstość obiektów liniowych i punktowych (sieć drogową, stacje kolejowe, parkingi Park&Ride, porty lotnicze i inne),
- dostępność mierzona odległością – odległość fizyczna (euklidesowa), fizyczna rzeczywista (drogowa), czasowa (czas podróży, czas przewozu) lub ekonomiczna (koszt podróży, koszt przewozu) między źródłem podróży a celem podróży, np. średni koszt podróży do miast powyżej 100 tys. mieszkańców na obszarze kraju, całkowity czas podróży do 10 największych miast europejskich,

⁶ Koźlak A., *Nowoczesny system transportowy jako czynnik rozwoju regionalnego w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012, s. 172.

⁷ Ibidem, s. 173–174.

⁸ Rosik P., *Dostępność lądowa przestrzeni Polski w wymiarze europejskim*, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyńskiego, Polska Akademia Nauk, Warszawa 2012, ss. 23–24.

- dostępność kumulatywna (izochronowa) – mierzona przez oszacowanie zbioru celów podróży dostępnych w określonym czasie, przy określonym koszcie lub wysiłku podróży, np. liczba mieszkańców dostępna w czasie 15 minut, liczba szpitali dostępna w czasie 1 godziny,
- dostępność spersonifikowana – bazująca na tzw. geografii czasu związanej z indywidualnymi cechami społeczno-ekonomicznymi uczestnika ruchu w czasoprzestrzeni, mierzona za pomocą tzw. dziennych ścieżek życia,
- dostępność potencjałowa – mierzona możliwością zajścia interakcji między źródłem podróży a zbiorem celów podróży (zakłada się, że wraz z wydłużeniem czasu lub kosztu podróży atrakcyjność celu podróży maleje, gdyż uczestnik ruchu jest bardziej skłonny do podróżowania na krótsze niż dłuższe odległości).

Dodatkowo w tabeli 1 przedstawiono wskaźniki dostępności transportowej w podziale na grupy oraz rodzaje. Istotą złożonych wskaźników dostępności transportowej jest to, iż uwzględniają one interakcje przestrzenne (czyli odległość przejazdu, czas i koszt podróży). Można uznać, że atrakcyjność regionu wzrasta wraz ze wzrostem dostępności transportowej, z kolei maleje wraz ze wzrostem odległości, czasu bądź kosztu podróży. Warto nadmienić, iż regiony bogato wyposażone w zasoby infrastruktury transportowej są w stanie przyciągnąć większą liczbę inwestorów niż regiony ubogie pod tym względem. Co więcej rozwój infrastruktury transportu i wzrost sprawności obsługi transportowej, następujący dzięki poprawie efektywności działania w tej branży, jest jednym z istotnych czynników wzrostu gospodarczego.

Tabela 1. Wskaźniki dostępności transportowej

Grupa wskaźników	Rodzaj wskaźnika	Przykładowe wskaźniki
Wskaźniki opisujące infrastrukturę transportową i podaż usług	Wskaźniki wyposażenia regionu w infrastrukturę transportową	- długość i gęstość dróg i linii kolejowych różnych kategorii - gęstość dróg i linii kolejowych wazona liczbą ludności - liczba portów lotniczych i morskich
	Wskaźniki przepustowości infrastruktury liniowej i punktowej	- przepustowość dróg, linii kolejowych, szlaków wodnych śródlądowych - przepustowość węzłów drogowych, portów morskich i lotniczych różnych kategorii, terminali transportu intermodalnego
	Wskaźniki podaży usług transportowych	- wielkość podaży -- liczba przyjeżdżających/ odjeżdżających środków transportu wg gałęzi transportu i kierunków -- liczba samochodów osobowych, środków transportu publicznego i do transportu ładunków wg typów - czas transportu - koszt transportu
	Wskaźniki podatności infrastruktury na uszkodzenia	- podatność korytarzy transportowych na uszkodzenia składników infrastruktury ze względu na położenie geograficzne i klimat

Tabela 1. Wskaźniki dostępności transportowej c.d.

Grupa wskaźników	Rodzaj wskaźnika	Przykładowe wskaźniki
Wskaźniki dostępności lokalizacji w funkcji czasu lub kosztu transportu	Ogólne	- miasta, do których można dotrzeć w określonym czasie - przeciętny czas dotarcia do wszystkich europejskich metropolii - dzienna dostępność transportowa - potencjalna dostępność transportowa - dzienna dostępność samochodem lub pociągiem
	Dostępność do infrastruktury transportowej	- dostęp do wjazdu na autostradę, stacji kolejowej, portu lotniczego/morskiego
	Dostępność do miejsc aktywności	- średni czas dotarcia do 3 najbliższych miast powyżej 100 tys. mieszkańców - czas dotarcia do miast liczących 200 tys. mieszkańców - czas dotarcia do najbliższej metropolii europejskiej samochodem ciężarowym - czas podróży transportem lotniczym pomiędzy europejskimi metropoliami - dzienna dostępność europejskich metropolii
Innowacyjne rozwiązania kartograficzne	Mapy obrazujące relacje między transportem i przestrzenią	- mapy obrazujące odległość czasową - anamorficzne mapy czasoprzestrzenne i kosztów transportu

Źródło: Koźlak A., *Nowoczesne systemy transportowe jako czynnik rozwoju regionów w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012, s. 178.

3. Metoda badania i dobór zmiennych

Do oceny poziomu konkurencyjności dostępności transportowej posłużyła dziedzina wielowymiarowej analizy porównawczej. Dyscyplina ta zajmuje się porównywaniem obiektów charakteryzowanych przez wiele cech diagnostycznych. W pracy użyto metod zarówno liniowych, jak i nieliniowych eksploracyjnej analizy danych. Celem określenia podobieństw wśród krajów europejskich wykorzystano analizę skupień, zaś do oceny poziomu dostępności transportowej w karajach europejskich użyto metody wzorca rozwoju (wskazane metody omówione zostaną w dalszej części). Zastosowanie powyższych metod wiąże się z koniecznością dokonania pewnych transformacji na surowych danych statystycznych, aby móc porównywać zmienne pomiędzy sobą⁹:

- wartości zmiennych diagnostycznych należy znormalizować (czyli doprowadzić do wzajemnej porównywalności zmienne wyrażone w różnych jednostkach),
- zmienne diagnostyczne mogą być stymulantami¹⁰ lub destymulantami¹¹,

⁹ K. Kukuła, *Metoda unitaryzacji zerowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 59.

¹⁰ Stymulanty to takie zmienne, których wyższe wartości decydują o lepszej ocenie poziomu rozpatrywanego zjawiska w badanym obiekcie.

¹¹ Destymulanty to takie zmienne, których wzrost wartości prowadzi do pogorszenia się sytuacji obiektu.

- zmienne o charakterze nominat¹² należy sprowadzić do postaci stymulant lub destymulant.

Wybór zmiennych diagnostycznych do badania podyktowany został podstawowymi kryteriami, jakie muszą spełniać cechy, tj.:

- uniwersalność – cechy powinny mieć uznaną powszechnie wagę oraz znaczenie,
- zmienność – wartości cech nie powinny być stałe, a zatem powinny charakteryzować się istotną zmiennością,
- ważność – cechy ważne to takie, które trudno osiągnąć wysokie wartości,
- stopień skorelowania – cechy nie powinny być ze sobą nadmiernie skorelowane, bowiem wysoka korelacja powoduje, że cechy mogą być nośnikami podobnych lub identycznych informacji¹³.

Do oceny zmienności cech wybrano współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym. Założono, że jego wartość nie może być niższa niż 10%¹⁴. Z kolei oceny stopnia skorelowania dokonano na podstawie współczynnika liniowej korelacji Pearsona. Za cechy nadmiernie ze sobą skorelowane uznano te, dla których wartość bezwzględna współczynnika korelacji Pearsona wynosi powyżej 0,5.

Tabela 2. Zmienne diagnostyczne zakwalifikowane do pomiaru konkurencyjności

Zmienne diagnostyczne	Osobowa dostępność transportowa	Towarowa dostępność transportowa
X1 – wskaźnik gęstości sieci drogowej (km/1000 km ²)	✓	✓
X2 – wskaźnik gęstości sieci kolejowej (km/1000 km ²)	✓	✓
X3 – wskaźnik gęstości lotnisk (szt./1000 km ²)	✓	✓
X4 – wskaźnik motoryzacji indywidualnej (liczba samochodów osobowych/1000 osób)	✓	
X5 – wskaźnik motoryzacji ciężarowej (liczba samochodów ciężarowych/1000 osób)		✓
X6 – wskaźnik liczby lokomotyw do przewozu osób (szt./1000 osób)	✓	
X7 – wskaźnik liczby wagonów do przewozu towarów (sz./1000 osób)		✓
X8 – wskaźnik cywilnych samolotów pasażerskich w użytkowaniu (sz./1000 osób)	✓	
X9 – wskaźnik samolotów do przewozu cargo (szt./1000 osób)		✓

Źródło: opracowanie własne.

¹² Nominanty to zmienne, które ocenia się najkorzystniej, jeśli przyjmują wartość z pewnego przedziału liczbowego.

¹³ Statystyczne metody analizy danych, pod red. M. Ostasiewicz, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 116.

¹⁴ K. Kukuła, Metoda unitaryzacji zerowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 49.

Wśród zmiennych diagnostycznych charakteryzujących poziom dostępności transportowej dokonano podziału na dostępność transportową charakteryzującą przewozy osób oraz towarów. Zbiór cech diagnostycznych składa się 9 zmiennych, w ramach których dokonano podziału na zmienne opisujące osobową i/lub towarową dostępność transportową (por. tabela 2).

Dane statystyczne służące do pomiaru konkurencyjności zarówno Polski, jak i pozostałych krajów europejskich zostały zaczerpnięte ze strony internetowej Eurostatu. Badanie poziomu konkurencyjności dostępności transportowej wybranych krajów europejskich zostało przeprowadzone dla 2010 roku.

4. Ocena podobieństwa krajów europejskich pod względem dostępności transportowej osobowej i towarowej

W celu określenia konkurencyjności pod względem dostępności transportowej w wybranych krajach europejskich posłużono się metodą analizy skupień, która należy do metod aglomeracyjnych. Przeprowadzając tego typu analizę należy omówić metody aglomeracji oraz miary odległości, które zostały wykorzystywane w badaniu.

Przykładowymi metodami klasyfikacji (aglomeracji) obiektów są: taksonomia wrocławska, metoda średnich ważonych, metoda mediany wiązań, metoda pełnych wiązań, metoda k najbliższych sąsiadów czy metoda Warda. W artykule wykorzystano metodę Warda, która polega na użyciu podejścia wariancji do oszacowania odległości pomiędzy skupieniami. Zmierza ona do minimalizacji sumy kwadratów odchyłeń dowolnych skupień, które mogą zostać uformowane na każdym etapie. Uważa się, że jest efektywna, choć tworzy skupienia o małej wielkości¹⁵.

Odległość pomiędzy obiektami przedstawia się za pomocą macierzy odległości. Odległość ekonomiczna może być zdefiniowana w różny sposób, przykładowo: odległość euklidesowa, odległość miejska czy odległość Czebyszewa. Podstawą każdego grupowania jest określony pomiar odległości obiektów przy użyciu, którego można zdefiniować odległość pomiędzy poszczególnymi grupami. Definicje dystansu między skupieniami są zawsze funkcjami odpowiednich odległości międzyobiektowych. W niniejszej pracy do oceny odległości pomiędzy obiektami wykorzystano odległość euklidesową¹⁶.

Efekty powyższych działań przedstawia się w postaci diagramu, który nazywa się dendrytem lub dendrogramem. Analizując poszczególne elementy odcina się te ramiona dendrytu, które znajdują się powyżej arbitralnie ustalonej wartości progowej. Połączenie najbliższej określonej wartości, ale nie przekraczające jej, wyznaczają szukane skupienia optymalne¹⁷. Istotą dendrogramu jest pokazanie podobieństwa pomiędzy obiektami włączonymi do „drzewa” w kolejnych etapach a obiektami włączonymi do niego wcześniej. Obiekty włączone do „drzewa” we wcześniejszych etapach są najbardziej podobne.

¹⁵ Ibidem, s. 66–73.

¹⁶ Młodak A.: Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006, ss. 52–57.

¹⁷ Ibidem, s. 72.

Z dendrytu można odczytać między innymi takie informacje:

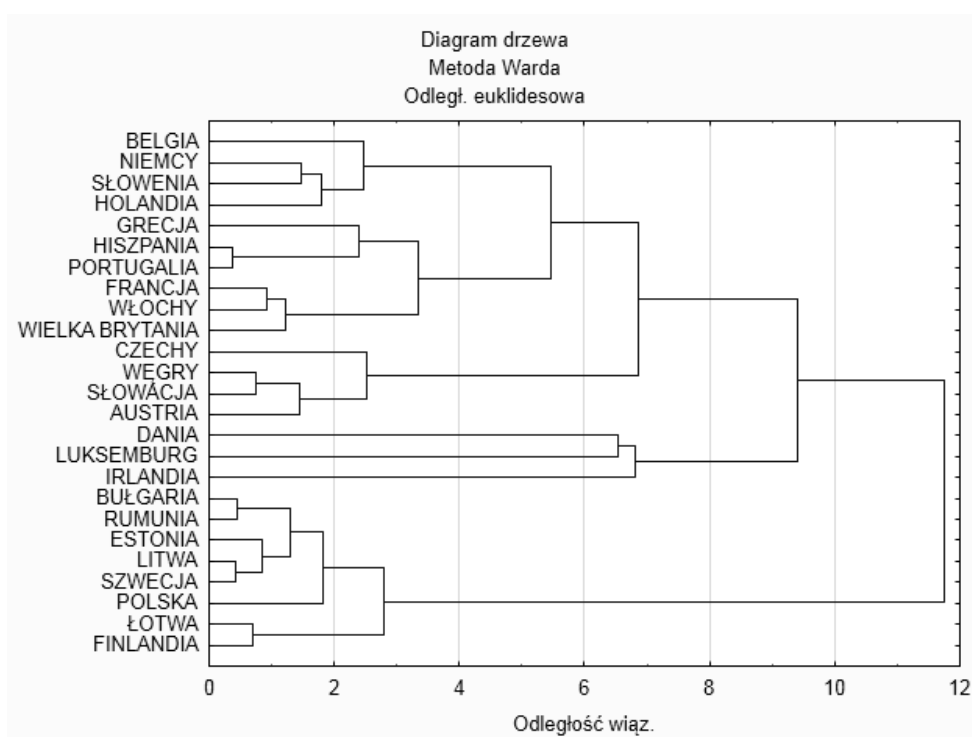
- w jakiej kolejności dokonywano łączenia obiektów,
- jakie skupienia łączono w n -tym grupowaniu,
- w zależności od wybranej odległości można ustalić dowolną liczbę grup,
- jaka jest liczebność i skład poszczególnych grup¹⁸.

Analizując zbudowany dendryt (por. rys. 1) zauważyć można, że na najniższym poziomie odległości wiązania około 1 (oznaczonymi na osi Y) w skupienia połączyły się:

- Łotwa, Finlandia,
- Litwa, Szwecja, Estonia,
- Węgry, Słowacja,
- Francja, Włochy,
- Hiszpania, Portugalia.

Pozostałe kraje na wskazanym poziomie odległości nie wykazywały podobieństwa pod względem cech diagnostycznych w stosunku do innych państw.

Rysunek 1. Dendryt grupujący kraje europejskie pod względem cech opisujących osobową dostępność transportową



Źródło: opracowanie własne na podstawie STATISTICA.

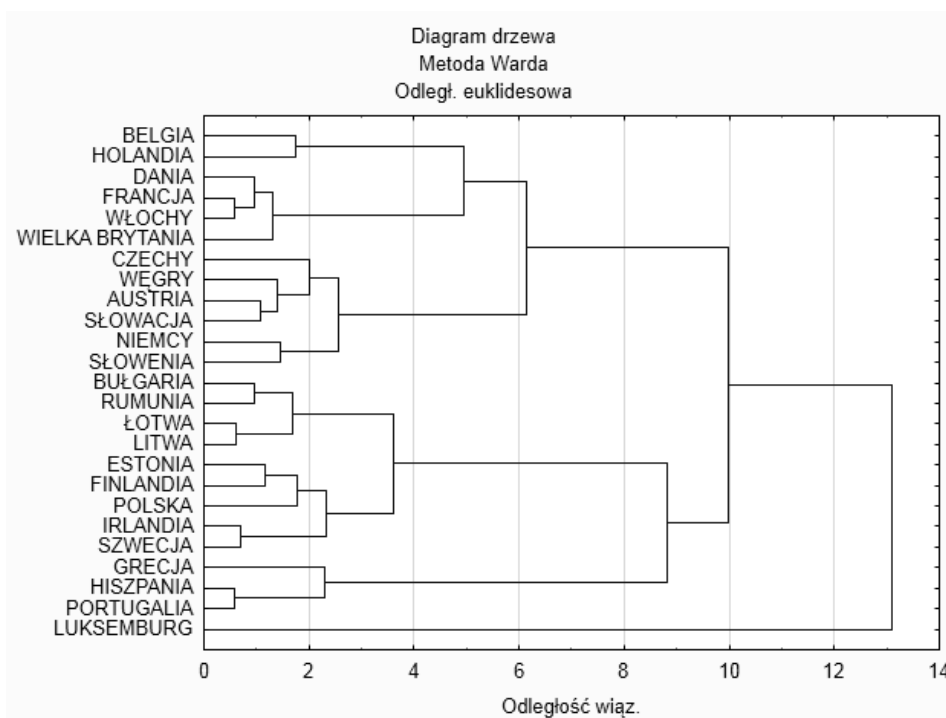
¹⁸ Na podstawie: <http://www.statsoft.pl/> [dostęp: 23.11.2012].

Na poziomie odległości wiązania około 3 wyróżnić można 4, bardziej liczne, skupienia krajów:

1. Belgia, Niemcy, Słowenia, Holandia,
2. Grecja, Hiszpania, Portugalia, Francja, Włochy, Wielka Brytania,
3. Czechy, Węgry, Słowacja,
4. Bułgaria, Rumunia, Estonia, Litwa, Szwecja, Polska, Łotwa, Finlandia.

Dania i Luksemburg na wskazanym poziomie wiązania nie wykazały podobieństwa do innych jednostek, co oznacza, że charakteryzowały się nieco odmiennymi wartościami cech diagnostycznych (wyższymi). Podobieństwo pomiędzy sobą wykazały dopiero na poziomie wiązania około 7. Z kolei na wysokości wiązania powyżej 9, połączyły się w jedno skupienie z grupą krajów należących do skupień 1, 2 i 3. Wszystkie badane kraje europejskie wykazały podobieństwo pod względem cech diagnostycznych dopiero na wysokości wiązania bliskiej 12.

Rysunek 2. Dendryt grupujący kraje europejskie pod względem cech opisujących towarową dostępność transportową



Źródło: opracowanie własne na podstawie STATISTICA.

Rysunek 2. Przedstawia dendrogram grupujący w skupienia kraje europejskiej pod względem towarowej dostępności transportowej. Ważnym elementem dendrytu jest fakt, iż na poziomie odległości wiązania około 1–1,5, wyróżnić można kilka małych skupień, tj.:

- Belgia, Holandia,
- Dania, Francja, Włochy, Wielka Brytania,
- Węgry, Austria, Słowacja,

- Niemcy, Słowenia,
- Bułgaria, Rumunia, Łotwa, Litwa,
- Estonia, Finlandia, Polska,
- Irlandia, Szwecja,
- Hiszpania, Portugalia.

Luksemburg (podobnie jak w przypadku osobowej dostępności transportowej) istotnie odstawał od pozostałych krajów.

Na poziomie odległości wiązania około 6 wyróżniono 4 skupienia:

1. Belgia, Holandia, Dania, Francja, Włochy, Wielka Brytania, Węgry, Austria, Słowacja,
2. Czechy, Węgry, Austria, Słowacja, Niemcy, Słowenia,
3. Rumunia, Łotwa, Litwa, Estonia, Finlandia, Polska, Irlandia, Szwecja,
4. Grecja, Hiszpania, Portugalia.

Na wysokości wiązania około 10 wszystkie badane kraje europejskie (oprócz Luksemburgu) połączyły się w jedno skupienie, wykazując tym samym podobieństwo do siebie pod względem badanych cech diagnostycznych.

Warto zauważyć, że Polska została zakwalifikowana do skupienia krajów o niższej dostępności transportowej, zarówno w przypadku osobowej, jak i towarowej dostępności transportowej.

5. Budowa taksonomicznego miernika poziomu osobowej i towarowej dostępności transportowej

Celem oszacowania poziomu konkurencyjności pod względem dostępności transportowej wykorzystano koncepcję taksonomicznego miernika rozwoju, który został wyznaczony za pomocą metody wzorca rozwoju Hellwiga. Istotne przy konstrukcji tego miernika jest to, iż wartości zmiennych mają charakter znormalizowany oraz powinny być stymulantami bądź destymulantami. W przypadku istnienia zbioru cech o różnym charakterze, należy sprowadzić destymulanty do stymulant poprzez zastosowanie następującego wzoru (1):

$$x'_{ij} = \frac{1}{x_{ij}}, \quad (1)$$

gdzie x_{ij} , to wartość i -ta realizacji j -tej zmiennej o postaci destymulanty.

Procedura obliczenia miernika przeprowadzana jest w kilku etapach.

1. Konstrukcja wzorca rozwoju (z_{oj}) lub antywzorca rozwoju (z_{-oj}).

Obliczenie odległości euklidesowej pomiędzy obserwacjami a wzorcem za pomocą następującego wzoru (2)¹⁹:

¹⁹ K. Jajuga, *Ekonometria. Metody i analiza problemów ekonomicznych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 39.

$$d_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_j - z_{0j})^2}, \quad (2)$$

dla $i = 1, 2, \dots, n$.

2. Obliczenie miary rozwoju dla każdej obserwacji według wzoru (3)

$$m_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}, \quad (3)$$

dla $i = 1, 2, \dots, n$, gdzie m_i to miara rozwoju dla i -tej obserwacji, zaś d_0 to odległość pomiędzy wzorcem a antywzorcem rozwoju (4)²⁰:

$$d_0 = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{0j} - z_{-0j})^2}. \quad (4)$$

Miara jest wielkością syntetyczną, która jest wypadkową wszystkich zmiennych charakteryzujących badane zjawisko. Wartości miary syntetycznej zawarte są w przedziale $[0,1]$. Dla wzorca rozwoju miara wynosi 1, zaś dla antywzorca rozwoju 0. Zatem pożądana jest wyższa wartość miernika, która wskazuje na wyższy poziom badanego zjawiska²¹.

Przy konstrukcji niniejszej miary wszystkie zmienne diagnostyczne uznano za tak samo ważne. Na podstawie miary syntetycznej możliwe jest uporządkowanie krajów ze względu na poziom dostępności transportowej, który przedstawiono w tabeli 3.

Z przeprowadzonych analiz poziomu konkurencyjności krajów europejskich wynika, iż miernik ten różni się pomiędzy poszczególnymi krajami. Waha się w przedziale od 0,142752 do 0,701198 (w przypadku osobowej dostępności transportowej) i od 0,020653 do 0,952660 (w przypadku towarowej dostępności transportowej).

Analizując wskaźnik osobowej dostępności transportowej, najabardziej konkurencyjnym krajem jest Dania, która znacznie odstaje od pozostałych badanych krajów. Ponadto można wskazać, iż takie kraje jak: Luksemburg, Holandia oraz Niemcy wyróżniają się znacznie wyższym poziomem taksonomicznego miernika na tle pozostałych badanych krajów (wartość miernika znajduje się na poziomie powyżej 4). Najmniej konkurencyjna jest natomiast Irlandia. Polska znajduje się na 19. miejscu w niniejszej klasyfikacji (wskaźnik syntetyczny wyniósł 0,294489). Na taki poziom konkurencyjności wpływają wybrane do badania cechy diagnostyczne.

Z kolei wskaźnik towarowej dostępności transportowej został zdominowany przez Luksemburg, dla którego wartość miernika znajduje się na wysokim poziomie. Taksonomiczny miernik dla pozostałych badanych krajów oscyluje na poziomie bliskim od 0,01 do 0,1. Dlatego też przy prowadzeniu dalszych prac rozsądnym byłoby wyeliminowanie z analiz Luksemburgu i sprawdzenie wówczas wyników badań.

²⁰ Ibidem.

²¹ J. Dziechciarz, *Ekonometria. Metody, przykłady, zadania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.

Tabela 3. Poziom konkurencyjności pod względem dostępności transportowej w krajach europejskich w roku 2010

Lp.	Państwo	Miara osobowej dostępności transportowej	Lp.	Państwo	Miara towarowej dostępności transportowej
1.	DANIA	0,701798	1.	LUKSEMBURG	0,952660
2.	LUKSEMBURG	0,467739	2.	BELGIA	0,081604
3.	HOLANDIA	0,409380	3.	IRLANDIA	0,074666
4.	NIEMCY	0,400684	4.	ŁOTWA	0,072316
5.	WIELKA BRYTANIA	0,385535	5.	DANIA	0,064439
6.	WŁOCHY	0,385005	6.	LITWA	0,063583
7.	FRANCJA	0,363774	7.	NIEMCY	0,050351
8.	SŁOWENIA	0,363638	8.	SŁOWENIA	0,047094
9.	PORTUGALIA	0,361742	9.	HOLANDIA	0,039565
10.	GRECJA	0,361569	10.	SZWECJA	0,038756
11.	HISZPANIA	0,353289	11.	SŁOWACJA	0,038507
12.	AUSTRIA	0,350958	12.	HISZPANIA	0,038269
13.	SZWECJA	0,307868	13.	ESTONIA	0,037452
14.	LITWA	0,307425	14.	WIELKA BRYTANIA	0,037109
15.	FINLANDIA	0,300179	15.	AUSTRIA	0,035531
16.	ESTONIA	0,29921	16.	CZECHY	0,033748
17.	CZECHY	0,298168	17.	FINLANDIA	0,033063
18.	SŁOWACJA	0,297971	18.	WĘGRY	0,032471
19.	POLSKA	0,294489	19.	GRECJA	0,032056
20.	WĘGRY	0,29260	20.	WŁOCHY	0,029958
21.	BULGARIA	0,283643	21.	POLSKA	0,028729
22.	ŁOTWA	0,258063	22.	FRANCJA	0,028591
23.	RUMUNIA	0,257907	23.	PORTUGALIA	0,026981
24.	BELGIA	0,181090	24.	BULGARIA	0,025451
25.	IRLANDIA	0,142752	25.	RUMUNIA	0,020653

Źródło: opracowanie własne.

Wnioski

Na podstawie dokonanej analizy poziomu konkurencyjności osobowej i towarowej dostępności transportowej wybranych krajów europejskich w 2010 roku zauważyć można, iż istnieje duże zróżnicowanie badanych jednostek. W konsekwencji kraje europejskie mogą konkurować na tym gruncie. Wyższa dostępność transportowa, przyczynia się do osiągania także wyższych korzyści ekonomicznych. Co ważne, poszczególne kraje są zróżnicowane pod względem osobowej i towarowej dostępności transportowej. Różnice te wynikają między innymi ze zróżnicowania popularności różnych gałęzi transportu w różnych krajach. Dodatkowo kraje charakteryzują się także zmiennością pod względem ekonomicznym, demograficznym oraz społecznym, co ma duże znaczenie przy tworzeniu nowych inwestycji infrastrukturalnych, które przyczyniają się wzrostu poziomu dostępności transportowej.

Wykorzystywanie do badań metod wielowymiarowej analizy porównawczej pozwala na wyciąganie ciekawych wniosków dla tworzenia oraz wprowadzania zmian w dokumentach

dotyczących polityki transportowej. Analiza supień pozwoliła na pogrupowanie krajów pod względem cech diagnostycznych charakteryzujących dostępność transportową, zaś metoda taksonomicznego miernika rozwoju – klasyfikację badanych krajów pod względem dostępności transportowej, do kraju posiadającego miernik dostępności transportowej na najniższym poziomie do kraju, który posiada niniejszy miernik na najwyższym poziomie. Na tej podstawie kraje mogłyby podjąć współpracę w ramach prowadzonych polityk transportowych. Kraje, które charakteryzują się dostępnością transportową na wysokim poziomie, np. Niemcy, Dania, mogłyby stworzyć katalog dobrych praktyk w ramach działalności transportowej dla krajów, w których dostępność transportowa znajduje się na niższym poziomie.

Bibliografia

Dziechciarz J., *Ekonometria. Metody, przykłady, zadania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.

Jajuga K., *Ekonometria. Metody i analiza problemów ekonomicznych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 39.

Koźlak A., *Nowoczesny system transportowy jako czynnik rozwoju regionalnego w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012.

Kukuła K., *Metoda unitaryzacji zerowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Statystyczne metody analizy danych, pod red. Ostasiewicz W., Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1998.

Łażniewska E., *Konkurencyjność regionalna. Koncepcje – strategie – przykłady*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.

Młodak A., *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006.

Rosik P., *Dostępność lądowa przestrzeni Polski w wymiarze europejskim*, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyńskiego, Polska Akademia Nauk, Warszawa 2012.

Rosik P., Szuster M., *Rozbudowa infrastruktury transportowej a gospodarka regionów*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2008.

Spiekermann K., Neubauer J., *Accessibility and Peripherality: Concepts, Models and Indicator*, Nordregio 2002.

Schwab K., *The global competitiveness. Report 2012–2013*, World Economic Forum, Geneva 2012.

Transport, pod red. Rydzkowski W., Wojewódzka-Król K., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

Załoga E., *Trendy w transporcie lądowym Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013.

<http://www.statsoft.pl/> [dostęp: 5 września 2014 r.]

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> [5 września 2014 r.]

RYNEK SEKTORA EKOLOGICZNEGO W KRAJACH UE W KONTEKŚCIE KONKURENCYJNOŚCI I ZAZIELENIANIA GOSPODARKI

Streszczenie

Celem artykułu jest dokonanie analizy i oceny rynku ekologicznych towarów i usług, w tym głównie unijnego i polskiego rynku żywności ekologicznej w świetle inicjatywy KE w sprawie budowania jednolitego rynku dla produktów ekologicznych w procesie transformacji w kierunku bardziej konkurencyjnej i zielonej gospodarki. Zastosowana metoda badawcza to analiza opisowa na podstawie dostępnych danych statystycznych i materiałów źródłowych. Wyniki badań dowodzą, że: (1) W Europie rozwija się znaczący sektor ekologicznych towarów i usług; (2) Rynek żywności ekologicznej jest obecnie jednym z najszybciej rozwijających się segmentów gospodarki w krajach UE; (3) Istnieje obecnie wiele przeszkód w międzynarodowym handlu produktami ekologicznymi; (4) Jednolity rynek dla produktów ekologicznych jest szansą na znaczne zmniejszenie barier handlowych, ułatwienie większej obecności na unijnym rynku produktów ekologicznych, wzmocnienie konkurencji oraz zwiększenie zaufania konsumentów do produktów ekologicznych.

ORGANIC MARKET SECTOR IN THE EU IN THE CONTEXT OF ECONOMIC COMPETITIVENESS AND GREEN ECONOMY

Summary

The purpose of this article is to analyze and assess the market of environmental goods and services, mainly the EU and the Polish organic food markets in the view of the EC initiative on building a single market for green products, in the transformation process towards a more competitive and greener economy. The research methods applied include descriptive analysis based on available statistical data and source materials. The results show that: (1) a significant sector of environmental goods and services has been developing in Europe; (2) The organic food market is currently one of the fastest-growing segments of the economy in the EU; (3) There are many barriers to international trade of green products; (4) The single market for green products is a chance for a significant reduction in trade barriers, for enabling and facilitating greater presence of green products in the EU market, as well as strengthening of competition, and increasing consumer trust in organic products.

Słowa kluczowe (Keywords): green products, single market, organic food

Wstęp

Od wielu lat Unia Europejska (UE) pełni kluczową rolę w globalnym przejściu na bardziej zrównoważoną gospodarkę, skutecznie realizując przyjętą przez siebie politykę w zakresie

¹ Dr inż. Danuta Lipińska - Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej, Instytut Ekonomii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

trwałego wzrostu gospodarczego i równocześnie ochrony środowiska. Podejmowanie działań służących sprostaniu wielu istotnym wyzwaniom w tym względzie istotnie przyczynia się do budowania przewagi konkurencyjnej UE w świecie, w którym zasoby są coraz bardziej ograniczone. Jednym z pozytywnych efektów tych działań jest dynamicznie rozwijający się, konkurencyjny na rynkach światowych unijny sektor ekologicznych towarów i usług, który w szczególności przyczynia się do „zazieleniania” unijnej gospodarki, a tym samym efektywnego wdrażania koncepcji zrównoważonego rozwoju.

Aktualnie na całym świecie stosuje się wiele rodzajów oznaczeń środowiskowych oraz sposobów weryfikacji śladu środowiskowego produktów. Jednak wciąż trudno jest precyzyjnie wyjaśnić, czym jest produkt ekologiczny i jak porównać poszczególne produkty, biorąc pod uwagę ich wpływ na środowisko. Wydaje się jednak, że zgodnie z nowymi propozycjami Komisji Europejskiej (KE), przyjęty w przyszłości sposób obliczania charakterystyki środowiskowej może mieć istotny wpływ na pozycję konkurencyjną danego produktu ekologicznego, a także instytucji i przedsiębiorstw, których działalność pośrednio lub bezpośrednio związana jest z obliczaniem wpływu produkcji i konsumpcji na środowisko. Pojawia się w tej kwestii wiele wątpliwości i pytań, jak np.: prawidłowość proponowanej przez KE metodyki, koszt jej zastosowania dla organizacji i konsumentów, poziom przygotowania przedsiębiorstw, a także jej wpływ na konkurencyjność, przede wszystkim w odniesieniu do nowych krajów członkowskich UE.

Tematem opracowania jest sektor towarów i usług ekologicznych w krajach Unii Europejskiej, a szczególności rynek żywności ekologicznej w Polsce na tle innych krajów UE, w świetle inicjatywy KE z 2013 roku w sprawie utworzenia jednolitego rynku dla produktów ekologicznych², a także propozycji Parlamentu Europejskiego (PE) z 2014 roku w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych³. Przeprowadzona w opracowaniu analiza obejmuje stan badań i źródła danych, analizę barier związanych z z rozwojem sektora ekologicznego, jego potencjał i strukturę oraz analizę porównawczą rynku żywności ekologicznej w Polsce na tle krajów UE i świata.

Tematyka opracowania wydaje się być bardzo aktualna, ponieważ uwzględnienie problematyki dotyczącej sektora ekologicznego w polityce gospodarczej i środowiskowej UE ma obecnie szczególnie istotne znaczenie, nie tylko ze względu na pogłębiającą się antropopresję, ale także wzmocnienie pozycji konkurencyjnej poszczególnych instytucji, branż i całych gospodarek.

² Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady z 9 kwietnia 2013 r.: Budowa jednolitego rynku dla produktów ekologicznych - Poprawa sposobu informowania o efektywności środowiskowej produktów i organizacji. (COM(2013) 196)

³ Projekt Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych, zmieniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE [o kontrolach urzędowych] i uchylające rozporządzenie Rady WE nr 834/2007. COM(2014) 180, z dnia 24 marca 2014 r. s. 2.

1. Produkty i przedsiębiorstwa ekologiczne

Cytując Rozporządzenie PE w sprawie europejskich rachunków ochrony środowiska (EROŚ)⁴ sektor towarów i usług związanych z ochroną środowiska oznacza działalność produkcyjną w gospodarce narodowej, której rezultatem są produkty (towary i usługi) związane z ochroną środowiska, czyli produkty wytworzone w celu ochrony środowiska i gospodarowania zasobami. Rynek tego sektora jest od wielu lat przedmiotem badań i analiz wielu autorów, zdaniem których sektor ten przede wszystkim przyciąga nowy rodzaj zaawansowanej technicznie działalności produkcyjnej i usługowej, istotnie zwiększa konkurencyjność Europy i przyczynia się do powstania wysoko wykwalifikowanych miejsc pracy⁵. Także liczne badania i raporty o zasięgu światowym i europejskim (np. Eurostat, OECD, Ecorys) wskazują, że rozwój tego sektora sprzyja m.in. tworzeniu zielonych miejsc pracy, ekologicznemu wzrostowi gospodarczemu i ochronie środowiska naturalnego⁶. Według prof. Z. Wysokińskiej sektor towarów i usług środowiskowych pełni także kluczową rolę w procesie transformacji w kierunku bardziej zielonej gospodarki, nie tylko w odniesieniu do krajów Unii Europejskiej, ale także w skali globalnej⁷.

Istotną częścią całego rynku sektora środowiskowych towarów i usług jest rynek ekologicznych produktów. Istnieją one w każdej kategorii produktów, niezależnie od tego, czy są opatrzone oznakowaniem ekologicznym lub wprowadzane do obrotu jako ekologiczne, ponieważ stopień ich „ekologiczności” określa efektywność środowiskowa. Aktualnie jednak w literaturze przedmiotu brak szeroko akceptowanej i naukowo poprawnej definicji ekologicznych produktów i przedsiębiorstw.

KE definiuje produkty ekologiczne⁸ jako produkty, które w porównaniu z podobnymi produktami tej samej kategorii charakteryzują się większą oszczędnością oraz efektywnością wykorzystania zasobów naturalnych. Powodują one (w stosunku do produktów „nieekologicznych”) mniej szkód w środowisku podczas ich produkcji, dystrybucji i użytkowania, aż do zakończenia ich cyklu życia (obejmującego ponowne użycie, recykling i odzysk). Wynika z tego, że produkty ekologiczne ogólnie charakteryzują się lepszą

⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 538/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 691/2011 w sprawie europejskich rachunków ekonomicznych środowiska (EROŚ) (Dz. U. UE L 158/113)

⁵ Por. Z. Wysokińska, Z., *The International Environmental Goods and Services Market: An Opportunity for Poland*, *Polish Journal of Environmental Studies*, Vol. 18. No 5 (2009), ss. 941-948 oraz I. Telega, *Sektor dóbr i usług środowiskowych czynnikiem zrównoważonego rozwoju* [w:] *Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach zrównoważonego rozwoju i Gospodarki opartej na wiedzy*, pod red. Sidorczyk-Pitraszko E., Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok 2009, ss.184-196.

⁶ *Practical guide towards compiling Environmental Goods and Services Sector (EGSS) statistics*, Eurostat, KE, Bruksela 2014 [online]

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/environmental_accounts/documents/Practical_guide_towards_compiling_EGSS_statistics_230420.pdf [dostęp: 08.08.2014]

⁷ Z. Wysokińska, *Transition To A Green Economy In The Context Of Selected European And Global Requirements For Sustainable Development*, *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, Vol. 16, Issue 4, 2013, s. 205-228

⁸ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady z 9 kwietnia 2013 r.: *Budowa...op.cit.*

efektywnością środowiskową w trakcie cyklu życia, czyli mogą przyczynić się do zmniejszenia kosztów produkcji m.in. dzięki mniejszej ilości zużytych zasobów, a także do zmniejszenia kosztów ponoszonych przez konsumentów podczas użytkowania. Produkty te są również zasadniczo łatwiejsze do recyklingu lub ponownego użycia, dzięki czemu przyczyniają się do lepszego i mniej kosztownego dla całego społeczeństwa gospodarowania odpadami.

Natomiast przedsiębiorstwa ekologiczne⁹ najczęściej definiowane są jako instytucje prywatne lub publiczne, w tym przedsiębiorstwa i organy władzy, które działają z korzyścią dla środowiska poprzez poprawę swej efektywności środowiskowej, dzięki ocenianiu cyklu życia wytwarzanych produktów i związanych z nimi procesów. Wyniki analizy literaturowej w zakresie rozpatrywanego tematu pozwalają sądzić, że zdecydowana większość przedsiębiorstw ekologicznych „przoduje pod względem innowacji”, poprawia zarówno swoją efektywność środowiskową, jak i efektywność innych podmiotów z łańcucha dostaw, bardzo często ma przewagę konkurencyjną w dziedzinie ekoinnowacji, charakteryzuje się niższymi kosztami i wyższą wydajnością. Przedsiębiorstwa te są także mniej narażone na ryzyka związane ze środowiskiem.

2. Główne bariery w rozwoju rynku produktów ekologicznych w UE

Obecnie wielu producentów wyrobów ekologicznych zainteresowanych międzynarodowym handlem w UE napotyka na szereg przeszkód. Jedną z nich jest konieczność korzystania z różnych krajowych metod pomiaru i analizy porównawczej efektywności środowiskowej produktów. Obecnie na świecie funkcjonuje ponad 400 rodzajów oznaczeń środowiskowych oraz 80 rodzajów raportowania dotyczących obliczania śladu środowiskowego¹⁰. Pomimo pewnych podobieństw, często nie są z zasady porównywalne. W związku z tym przedsiębiorstwa ekologiczne, które podejmują działania w celu uzyskania odpowiednich certyfikatów środowiskowych, zmuszone są do kilkukrotnego pomiaru produktów w tym zakresie (w każdym kraju, do którego trafia ich produkt), co często znacznie wydłuża cały proces oraz generuje dodatkowe koszty informowania o ekologiczności produktu. Można więc ogólnie stwierdzić, że duża liczba obecnie obowiązujących metodologii w różnych krajach może być znacznym utrudnieniem dla ponadgranicznej konkurencji i nawet zasada wzajemnej uznawalności nie jest w stanie ich zmniejszyć¹¹.

Ujednolicenie informacji na temat wpływu produktów na środowisko ma duże znaczenie także dla konsumentów, którzy często nie potrafią skutecznie zidentyfikować autentyczności produktu ekologicznego poprzez certyfikaty i specjalne etykiety. Istotnym problemem jest często obecność kilku etykiet na opakowaniu, która może powodować pewną dezorientację konsumentów i trudności w porównaniu produktów. Ogólnie, wszystkie te czynniki mogą

⁹ Zalecenie Komisji Europejskiej z 9 kwietnia 2013 r.: W sprawie stosowania wspólnych metod pomiaru efektywności środowiskowej w cyklu życia produktów i przedsiębiorstw oraz informowania o niej. (Sygnatura 2013/179/EU), nr 2 (g)

¹⁰ <http://ec.europa.eu/environment/eussd/smgrp/index.htm> [dostęp: 13.08.2014]

¹¹ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady z 9 kwietnia 2013 r.: Budowa.....op.cit.

negatywnie wpływać na zaufanie konsumentów do twierdzeń dotyczących oddziaływania produktów na środowisko.

3. Propozycja KE budowy jednolitego rynku dla produktów ekologicznych

Zdaniem Komisji Europejskiej istnieje pilna potrzeba wsparcia rynku produktów ekologicznych m.in. poprzez utworzenie jednolitego rynku. W związku z tym w 2013 roku przyjęto Komunikat w sprawie utworzenia jednolitego rynku dla ekologicznych produktów¹² wraz z zaleceniami¹³. Wydaje się, że obecnie są to dokumenty, które w kluczowy sposób determinują dalszy rozwój tego rynku. Celem działań KE w tym obszarze jest przede wszystkim umożliwienie i ułatwienie w perspektywie średnioterminowej większej obecności na unijnym rynku produktów ekologicznych oraz bardziej ekologicznych praktyk przedsiębiorstw. Osiągnięcie tych celów wydaje się możliwe m.in. poprzez usunięcie potencjalnych przeszkód w swobodnym obrocie produktami ekologicznymi na jednolitym rynku, a także większą integrację rynku wewnętrznego, na którym ekologiczne produkty i organizacje będą w pełni uznawane przez konsumentów.

KE uruchomiła także proces opracowania jednolitej, europejskiej metodyki oceny i porównywania efektywności środowiskowej produktów oraz organizacji (metody PEF i OEF, czyli tzw. ślad środowiskowy produktów i organizacji)¹⁴. Zdaniem Komisji takie działania powinny pomóc w opracowaniu porównywalnych i wiarygodnych informacji dotyczących środowiska, dzięki którym wzrośnie zaufanie do produktu ze strony konsumentów, przedsiębiorstw, inwestorów i innych podmiotów. Komisja sformułowała również zbiór zasad regulujących poszczególne produkty i sektory, umożliwiającą ocenę oddziaływania na środowisko. Są to m.in.: przejrzystość, dostępność i przystępność, wiarygodność, kompletność, porównywalność oraz jasność.

Propozycja KE z 2013 roku nie jest jednak wiążąca dla państw członkowskich i udział w trzyletnim etapie testów jest dobrowolny, więc przedsiębiorstwa nie ponoszą w tym czasie dodatkowych kosztów. Wyniki fazy pilotażowej (w dotychczasowych dwóch rundach, dla wybranych kategorii produktów) mogą pomóc w ustaleniu kolejnej fazy rozwoju jednolitego rynku produktów ekologicznych.

Opracowana przez KE metodologia może stać się w przyszłości częścią obligatoryjnych aktów prawnych z zakresu ochrony środowiska, efektywności energetycznej, zielonych zamówień publicznych, konkurencyjności oraz innych dziedzin przyczyniających się do budowy zielonej gospodarki. W związku z tym pojawia się potencjalne zagrożenie dla przedsiębiorców, a mianowicie konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów po okresie próbnym, jeśli proponowane metody PEF i OEF staną się obowiązkowe. Dodatkowo, jeśli zabraknie skutecznego nadzoru nad jednolitym rynkiem po tym okresie, to istnieje także duże prawdopodobieństwo naruszenia zasad konkurencji.

¹² Tamże

¹³ Zalecenie Komisji Europejskiej z 9 kwietnia 2013 r.: W sprawie stosowania.....op.cit., preambuła pkt 11.

¹⁴ Tamże, załącznik II oraz III

4. Rynek towarów i usług środowiskowych w skali globalnej i w UE

W ciągu ostatnich kilkunastu lat nastąpił bardzo dynamiczny rozwój rynków globalnych w obszarze sektora środowiskowego. Wzrost popytu na technologie, wyroby i usługi przyjazne dla środowiska, w tym produkty ekologiczne istotnie przyczynił się do rozwoju zarówno rolnictwa ekologicznego, jak i ekologicznego przemysłu w wielu krajach świata. Literatura przedmiotu, jak choćby wyniki badań wykonanych na zlecenie KE w 2006¹⁵ oraz 2009 roku w pełni potwierdzają tę tezę. Badanie z 2009 roku dotyczące konkurencyjności ekoprzemysłu UE¹⁶ wykazało, że globalny rynek sektora ekologicznych towarów i usług w 2007 roku był wart 1 bln euro, przy czym kluczową rolę w tym rynku odegrały technologie efektywne energetycznie. Autorzy raportu oceniają, że wzrost światowego rynku ekoprzemysłu będzie następował średnio o 5% rocznie i prognozują potrojenie jego do wartości roku 2030, przy czym szczególny wzrost przewiduje się w dziedzinie dostarczania ekologicznych energii, efektywności energetycznej i materiałowej, a także w sektorze wody.

Natomiast Departament ds. Biznesu, Innowacji i Umiejętności w swoim raporcie z 2013 roku¹⁷ oszacował wartość światowego rynku „niskoemisyjnych” i ekologicznych” towarów i usług, stanowiącego część składową całego rynku produktów ekologicznych na 4,2 bln euro, z czego na UE przypada 28%. Według autorów raportu w latach 2011/2012 globalny rynek tych towarów i usług wzrósł o 3,8%.

Od kilku lat gałęzie przemysłu ekologicznego stanowią także znaczącą część unijnej gospodarki. W 2009 roku szacunkowe roczne obroty wyniosły 319 mld euro, czyli ok. 2,5% PKB Unii Europejskiej¹⁸. W 2011 roku Komisja Europejska potwierdziła, że unijny ekoprzemysł odnotowuje wzrost o ok. 8% rocznie¹⁹. Najważniejsze branże to gospodarka odpadami, wodociągi, gospodarka ściekami i recykling. Europejski sektor ekoprzemysłu ma dobrą pozycję w hadlu światowym, to jednak takie kraje jak: Stany Zjednoczone, Japonia, Chiny, Japonia, Indie, Brazylia czy Korea Południowa stanowią obecnie bardzo poważną konkurencję dla krajów Unii Europejskiej.

Według autorów sprawozdania Global Cleantech Innovation Index 2012²⁰ istnieje uzasadniona obawa, że w przypadku braku lub ograniczonych dalszych działań ze strony UE

¹⁵ *Raport: Eco-industries, its size, employment, perspectives, and barriers to growth in an enlarged EU*, European Commission, DG Environment, Bruksela 2006 [online]

http://ec.europa.eu/environment/enveco/eco_industry/pdf/ecoindustry2006.pdf [dostęp: 11.08.2014]

¹⁶ Ecorys, *Final Report: Study on the competitiveness of the EU eco-industry*, Part 1, Part 2, Bruksela 2009.[online] http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/ef/itemdetail.cfm?item_id=3769 [dostęp: 14.08.2014]

¹⁷ *Raport 2011/2012: Low Carbon Environmental Goods and Services*, Departament ds. Biznesu, Innowacji i Umiejętności Londyn 2013, s. 13-14 [online] <https://www.gov.uk/government/publications/low-carbon-and-environmental-goods-and-services-2011-to-2012> [dostęp: 11.08.2014]. Dane dotyczą wartości globalnej sprzedaży dla 226 krajów.

¹⁸ Ecorys, *Final Report: Study on the competitivenessop.cit.*

¹⁹ Komunikat Komisji: Eco-AP, Innowacja na rzecz zrównoważonej przyszłości – Plan działania w zakresie ekoinnowacji (Eco-AP), Załącznik 1. (COM(2011)899), Bruksela 2011.

²⁰ Sprawozdanie Global Cleantech Innovation Index 2012, CleanTech Group i WWF. [online] <http://info.cleantech.com/2012InnovationIndex.html> [dostęp: 10.09.2014]

wspierających działalność ekologicznych przedsiębiorstw konkurencyjność unijnego sektora ekologicznego może być istotnie zagrożona. Przykładem może być w tym względzie rynek eko-technologii. Wprawdzie Dania, Szwecja i Finlandia mają jedne najlepszych wyników na świecie w zakresie czystych technologii, ale podobne wyniki osiągają ich ważni konkurenci, tacy jak USA. Natomiast Chiny i Indie mają już pod tym względem przewagę nad Holandią, Austrią, Belgią, Francją i Hiszpanią²¹.

Jak wskazuje KE, w kategoriach względnych produkty ekologiczne nadal stanowią stosunkowo niewielką część rynku towarów konsumpcyjnych UE. Udział w rynku produktów o lepszej efektywności środowiskowej wynosi bowiem do 5% w niektórych kategoriach produktów²². Zapotrzebowanie na tego typu produkty jest aktualnie duże, ale pod warunkiem, że są one oferowane po konkurencyjnej cenie. Można więc sądzić, że na rynku wewnętrznym istnieje wciąż niewykorzystany potencjał²³.

5. Rolnictwo ekologiczne w UE

Rolnictwo ekologiczne to system gospodarowania o zrównoważonej produkcji rolniczej, w wysokim stopniu przyjazny środowisku naturalnemu. Globalne wyzwania w dziedzinie ochrony środowiska naturalnego, europejska polityka rozwojowa, ale przede wszystkim specyficzny, stale zwiększający się popyt konsumentów ukształtowały ten specyficzny rynek, jakim jest rolnictwo ekologiczne, a w szczególności rynek żywności ekologicznej.

Wyniki badań Organic Monitor, a także sondażu przeprowadzonego przez Institute of Organic Agriculture (FiBL) oraz International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM) pokazują, że światowy rynek ekologicznej żywności należy aktualnie do najprężniej rosnących²⁴. W 2012 roku osiągnął wartość prawie 64 mld US, czyli około 50 mld euro, a liderem światowego rynku są Stany Zjednoczone (22,6 mld euro). Liczba certyfikowanych producentów żywności ekologicznej w 164 krajach świata w 2012 roku wyniosła 1,9 mln, przy czym 80% producentów pochodzi z krajów rozwijających się, a głównie z Indii, Ugandy, Meksyku, Tanzanii, Etiopii, Peru i Dominikany. W krajach UE było łącznie 321626 zarejestrowanych producentów ekologicznych, co oznacza 70% wzrost liczby gospodarstw ekologicznych w UE od 2001 roku. Do krajów z największą liczbą organicznych producentów w Europie można zaliczyć Turcję, Włochy i Hiszpanię²⁵.

²¹ Tamże

²² Streszczenie oceny skutków towarzyszące dokumentowi Komunikat Komisji: Budowa jednolitego rynku dla produktów ekologicznych: Poprawa sposobu informowania o efektywności środowiskowej produktów i organizacji. (SWD(2013) 112) z dnia 9 kwietnia 2013 r.

²³ Zob. Załącznik sprawozdania z oceny skutków: [online] http://ec.europa.eu/environment/eussd/smgp/pdf/annexes_ia.pdf [dostęp: 10.08.2014]

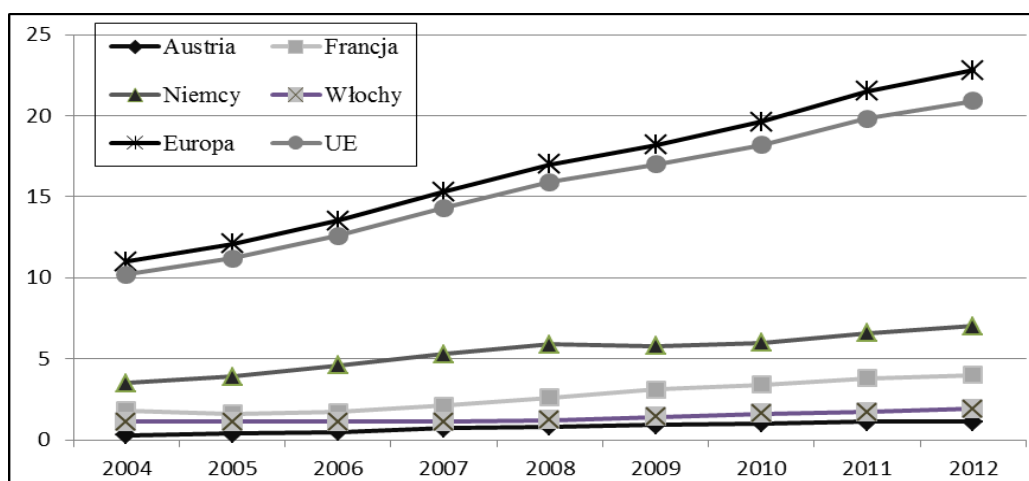
²⁴ *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2014*. FiBL-IFOAM Report, pod red. Willer H., Lernoud J., Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, and International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), Bonn, Revis 2014 [online] <http://www.organic-world.net/index.php?id=2609> [dostęp: 12.08.2014]

²⁵ Tamże

Powierzchnia, którą zajmują gospodarstwa ekologiczne wzrasta systematycznie i w 2012 roku wyniosła 37,5 mln ha w skali świata. Kraje o największym udziale powierzchni użytkowanej metodami ekologicznymi w Europie to: Lichtensztajn, Austria, Szwecja, Estonia, Szwajcaria, Czechy, Łotwa, Włochy, Słowacja, Finlandia (tabela 1).

Według U. Motowidlak znaczenie produkcji ekologicznej w unijnym sektorze rolniczym od wielu lat systematycznie wzrasta²⁶. Obecnie rynek żywności ekologicznej w krajach członkowskich UE jest bardzo szybko rozwijającym się segmentem gospodarki i w 2012 roku stanowił ponad 40% globalnego rynku. W latach 2004- 2012 nastąpiło podwojenie tego rynku w takich krajach, jak Niemcy, czy Francja, ale także średnio we wszystkich krajach UE i całej Europy (rysunek 1).

Rysunek 1. Rozwój rynku żywności ekologicznej w Europie, Unii Europejskiej i wybranych krajach UE w latach 2004-2012, mld euro



Źródło: opracowanie własne na podstawie: FIBL&IFOAM, The World of Organic Agriculture. Statistics & Emerging Trends 2014; Facts and figures on organic agriculture in the European Union, Organic Monitor, September 2013.

Niemiecki rynek ekożywności można uznać za największy w Europie, gdyż handel w niemieckich sklepach ekologicznych osiągnął w 2012 roku poziom ponad 7 mld euro. Pozostali liderzy wśród krajów Europy z największym rynkiem żywności ekologicznej to: Francja, Wielka Brytania, Włochy, Szwajcaria, Austria, Hiszpania, Szwecja, Dania i Holandia (tabela 1). Należy dodać, że dynamiczny wzrost na rynkach ekologicznych w tych krajach jest bardzo często wspierany przez rządowe programy i dyrektywy, jak ma to miejsce w przypadku Francji, Danii czy Holandii.

W 2012 roku każdy mieszkaniec naszego globu przeznaczył na ekologiczną żywność średnio 9,08 US, mieszkaniec Unii Europejskiej - 41 euro, a Europy – 35 euro.

²⁶ U. Motowidlak, *Tendencje w rolnictwie ekologicznym w krajach Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego, t.5(20): 2008, ss. 84-95

Tabela 1. Powierzchnia upraw ekologicznych, liczba producentów ekologicznych oraz rynek żywności ekologicznej w krajach członkowskich UE w 2012 roku

Kraj	Powierzchnia upraw ekologicznych, ha	Udział w ogólnej powierzchni rolniczej, %	Liczba producentów ekologicznych	Liczba przetwórci ekologicznych	Sprzedż detaliczna żywności ekologicznej, mln euro	Sprzedż żywności ekologicznej, per capita, euro	Udział w całkowitej sprzedaży detalicznej, %
Austria	533230	19,7	21843	b.d.	1065	127	6,5
Belgia	59718	4,4	1413	b.d.	417	38	1,5
(2011) Bośnia i Hercegowina)	343	0	25	b.d.	1	0	b.d.
Bułgaria	39137	1,3	2754	81	7 (2010)	1	b.d.
Cypr	3923	2,7	719	53	2	2	b.d.
Czechy	488658	11,5	3934	b.d.	66 (2011)	6	0,7
Dania	194706	7,4	2651	b.d.	887	159	7,6
Estonia	144147	15,3	1478	72	20 (2011)	15	1,6
Finlandia	197751	8,7	4322	454	202	37	1,6
Francja	1032941	3,8	24425	8957	4004	61	2,4
Grecja	462618	5,6	23433	1551	60 (2010)	5	0,4
Niemcy	1034355	6,2	23032	9183	7040	86	3,7
Węgry	130609	3,1	1560	414	25	2	0,3
Irlandia (2011)	54122	1,3	1400	b.d.	99	22	0,7
Włochy	1167362	9,1	43852	5873	1885	31	1,5
Łotwa	195658	10,8	3496	87	4 (2011)	2	0,2
Litwa	156539	5,4	2527	91	6 (2011)	2	0,2
Luksemburg	3924	3	102	b.d.	75	143	3,1
Malta	26	0,2	9	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Holandia	48038	2,5	1646	1035	791	47	2,3
Polska	661956	4,3	25944	312	120 (2011)	3	0,2
Portugalia (2011)	200151	6	2603	b.d.	21	2	0,2
Rumunia	288261	2,1	15315	105	80 (2011)	4	0,7
Słowacja	166700	8,8	365	b.d.	4 (2010)	1	0,2
Słowenia	35101	7,6	2682	177	44	22	1,5
Hiszpania	1593197	6,4	30462	2790	998	21	1
Szwecja	477685	15,6	5601	680	905	95	3,9
Wielka Brytania	590009	3,4	4281	2052	1950	32	b.d.
Europa	11171413	2,3	321630	b.d.	22795	35	b.d.
UE	9992425	5,6	253377	b.d.	20893	41	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: FIBL&IFOAM..., op.cit.

W Europie liderami w tym względzie są: Szwajcaria (189,1 euro), Dania, Luksemburg, Austria, Szwecja, Niemcy, Francja, Holandia i Norwegia. Natomiast biorąc pod uwagę procentowy

udział rynku żywności ekologicznej w ogólnej sprzedaży detalicznej, to wśród krajów Europy liderami są: Dania, Austria, Szwajcaria, Szwecja, Niemcy, Luksemburg, Francja, Holandia i Estonia (tabela 1).

Zdaniem PE obecnie istnieją liczne przeszkody na drodze do zagwarantowania konkurencji dla rolników ekologicznych i sprawniejszego funkcjonowania unijnego rynku wewnętrznego żywności ekologicznej²⁷. Obowiązujące przepisy są niestety często skomplikowane dla drobnych producentów rolnych i narzucają znaczne obciążenia administracyjne, które w rezultacie zniechęcają ich do przystąpienia do unijnego systemu rolnictwa ekologicznego. Wydaje się jednak, że jednym ze sposobów na poprawę sytuacji może być podjęcie skutecznych działań w ramach jednolitego rynku produktów ekologicznych, służących m.in. pogłębieniu zaufania konsumentów do produktów ekologicznych, a także usunięciu niedociągnięć w systemie kontroli i reżimie handlowym.

6. Sektor rolnictwa ekologicznego w Polsce

Według danych Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW) oraz raportu GIJHARS²⁸ polskie rolnictwo ekologiczne stale rozwija się, a w szczególności rynek żywności ekologicznej.

Tabela 2. Powierzchnia ekologicznych użytków rolnych oraz liczba producentów ekologicznych w Polsce w latach 2004-2013

	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Powierzchnia ekologicznych użytków rolnych, ha	82730	228009	314848	416261	519068	605519	661687	669969
2. Producenci ekologiczni ogółem, w tym:	3760	9194	15206	17423	20956	23847	26376	27093
a) ekologiczni producenci rolni	3705	9189	14896	17091	20582	23449	25944	26598
b) przetwórcie ekologiczne	55	170	236	277	293	270	312	407

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW oraz IJHAR 2014 [online] <http://www.ijhars.gov.pl/index.php/raporty-i-analazy.html> oraz <http://www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Rolnictwo-ekologiczne/Rolnictwo-ekologiczne-w-Polsce> [dostęp: 31.07.2014]

²⁷ Por. Projekt Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady W sprawie produkcji ekologicznej...op.cit., s.2.

²⁸ *Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2011-2012*, pod red. Zdrojewska I., GIJHARS, Warszawa 2013, s.6.

W latach 2004–2013 nastąpił wzrost liczby producentów ekologicznych, w tym ekologicznych producentów rolnych (o 13,8%) oraz przetwórci ekologicznych (ponad siedmiokrotny). Jedenastokrotnie zwiększyła się powierzchnia użytków rolnych, na których prowadzona była produkcja ekologiczna (tabela 2).

Tabela 3. Liczba producentów ekologicznych, wg stanu na 31 grudnia 2013 r. w Polsce w podziale na województwa i w podziale na kategorie prowadzonej działalności

Województwo	Liczba producentów ekologicznych	W tym producenci ekologiczni prowadzący działalność w zakresie							
		produkcji rolnej	przetwórstwa produktów ekologicznych oraz produkcji pasz i/lub drożdży	wprowadzania na rynek produktów ekologicznych importowanych z państw trzecich	wprowadzania na rynek produktów ekologicznych (z wyłączeniem importowanych z państw trzecich)	dostawy kwalifikowanego materiału siewnego i wegetatywnego materiału rozmnożeniowego	pszczelarstwa	zbioru ze stanu naturalnego	akwakultury i/lub wodorostów morskich
dolnośląskie	1217	1189	19	3	31	8	3	3	0
kujawsko-pomorskie	430	415	15	1	9	6	3	0	0
lubelskie	2180	2129	45	3	47	11	67	9	8
lubuskie	1433	1422	6	0	11	5	3	1	2
łódzkie	550	528	17	2	16	8	9	1	1
małopolskie	1875	1838	32	1	24	1	4	3	1
mazowieckie	2730	2609	78	21	108	9	25	4	3
opolskie	95	88	5	0	6	2	1	0	0
podkarpackie	1780	1750	30	2	25	1	18	7	1
podlaskie	3423	3407	13	2	17	4	23	4	0
pomorskie	914	893	17	1	15	5	6	6	0
śląskie	264	242	16	1	14	3	0	0	0
świętokrzyskie	1215	1207	12	3	11	6	30	1	1
warmińsko-mazurskie	4245	4235	22	0	14	7	19	1	2
wielkopolskie	1074	1006	53	4	39	6	4	3	5
zachodnio-pomorskie	3668	3640	27	2	22	8	6	8	4
Polska	27093	26598	407	46	409	90	221	51	28

Zródło: MRiRW oraz IJHAR 2014 [online] <http://www.ijhar-s.gov.pl/index.php/raporty-i-analizy.html> [dostęp: 31.07.2014]

W 2013 roku, porównaniu do 2012 roku, zwiększyła się liczba producentów ekologicznych w 10 wojewodztwach²⁹. Ponadto liczba ekologicznych producentów rolnych zwiększyła się w 9 wojewodztwach, a liczba przetworni ekologicznych w 12. W szczególności znacząco wzrosła w 2013 roku w Polsce, w stosunku do 2012 liczba przetworni ekologicznych, a mianowicie o około 31%.

W 2013 roku najwięcej producentów ekologicznych było w wojewodztwach: warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim oraz podlaskim, natomiast najwięcej przetworni ekologicznych w wojewodztwach: mazowieckim, wielkopolskim oraz lubelskim (tabela 3). Największy obszar pól ekologicznych znajdował się w 2013 roku w północnej i północno-wschodniej Polsce.

MRiRW ocenia, że rozwój sektora rolnictwa ekologicznego w Polsce w ostatnich latach wynika przede wszystkim ze zmieniającej się struktury popytu na rynku i we wzroście podaży wysokojakościowych produktów rolnictwa ekologicznego. Konsumenci są coraz bardziej zainteresowani tymi produktami, a w szczególności żywnością ekologiczną i są skłonni zapłacić za nie wyższą cenę niż za produkty, które nie zostały wytworzone metodami naturalnymi³⁰. Analiza aktualnej sytuacji w polskim rolnictwie, w tym rolnictwie ekologicznym zachęca jednak do stwierdzenia, że wsparcie rynku sektora ekologicznego ze strony rządu wydaje się koniecznością, poprzez m.in. skuteczne instrumenty finansowe czy instytucjonalno-prawne. Obecnie jednym z takich instrumentów jest „Plan Działań dla Żywności i Rolnictwa Ekologicznego w latach 2014-2020”³¹. Zgodnie z założeniami MRiRW plan ma przede wszystkim przyczynić się do rozwoju i udoskonalenia dostępnych technologii produkcji, poprawy funkcjonowania systemu kontroli i certyfikacji, ochrony środowiska naturalnego oraz do zawiązywania współpracy pomiędzy podmiotami działającymi na tym rynku.

7. Ocena rynku produktów ekologicznych przez konsumentów w krajach UE

Analizując sytuację sektora ekologicznego warto także zwrócić uwagę na wyniki sondażu przeprowadzonego w 2012 roku we wszystkich państwach członkowskich UE, dotyczącego rynku produktów ekologicznych³². Z sondażu wynika, że wzrasta liczba konsumentów pragnących kupować produkty przyjazne dla środowiska naturalnego, jednak około 48% Europejczyków nie ma zaufania do oznakowania ekologicznego, które firmy zamieszczają na swoich produktach. Zdecydowana większość europejskich konsumentów (89%) jest zdania, że wpływ produktów na środowisko ma duże znaczenie i zakup produktów ekologicznych może

²⁹ M. Waszewska, *Producenci ekologiczni w Polsce w 2013 roku*, Wiedza i jakość Nr 2(35)2014, Warszawa 2014, s.13-14

³⁰ Więcej na stronie MRiRW: <http://www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Rolnictwo-ekologiczne/> [dostęp: 18.08.2014]

³¹ <http://www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Rolnictwo-ekologiczne/Plan-Dzialan-dla-Zywnosci-i-Rolnictwa-Ekologicznego-w-Polsce/> [dostęp: 12.08.2014]

³² *Attitudes of Europeans towards building the single market for green products*, Raport, Flash Eurobarometer 367, Komisja Europejska, Bruksela 2013, [online] http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_367_en.pdf [dostęp: 07.08.2014]

mieć pozytywny wpływ na środowisko. 74% obywateli UE sądzi, że produkty te są równie skuteczne jak zwykle produkty, tzw. „nieekologiczne”. Ponad trzy czwarte respondentów jest zainteresowana zakupem w przyszłości produktów ekologicznych. Wyrazili oni gotowość zapłacenia wyższej kwoty za produkty przyjazne dla środowiska, lecz pod warunkiem, że będą mieć pewność, że deklaracje producenta na temat „ekologiczności” produktu są zgodne z prawdą (77%). Wyniki sondażu wskazują także, że konsumentom często brakuje rzetelnych i przejrzystych informacji i nie mają oni zaufania do zapewnień producentów co do ekologicznego charakteru produktów. 55% obywateli UE skłonna jest przyznać, że posiada wystarczającą wiedzę o tym, jaki wpływ na środowisko mają kupowane i używane przez nich produkty.

Podsumowując, Europejczycy są zainteresowani produktami ekologicznymi, jednak w przeważającej większości decyzje o zakupie podejmują bez przekonania i nie ufają deklaracjom producentów. Taki stan rzeczy z pewnością nie sprzyja rozwojowi rynku produktów ekologicznych i może stanowić istotną barierę dla tych producentów, którzy wytwarzają produkty ekologiczne najwyższej jakości, z pełną gwarancją ekologiczności.

Wnioski

Jednym z głównych priorytetów polityki rozwojowej UE jest stworzenie konkurencyjnej gospodarki efektywnie wykorzystującej ograniczone zasoby środowiska naturalnego. W związku z tym od wielu lat podejmowane są liczne działania m.in. mające na celu eliminowanie produktów o negatywnym wpływie na środowisko i wspieranie rynku produktów ekologicznych. Większy udział tych produktów w rynku może przynieść społeczne korzyści w postaci ograniczenia szkód dla środowiska, większego zadowolenia konsumentów, jak również potencjalne korzyści gospodarcze dla producentów i konsumentów, dzięki bardziej efektywnemu wykorzystaniu zasobów naturalnych.

Analiza danych statystycznych dotyczących rynku sektora ekologicznego wykazała, że w ostatniej dekadzie nastąpił dynamiczny wzrost tego rynku, zarówno w skali globalnej, jak na poziomie krajów członkowskich UE. Rynek żywności ekologicznej jest obecnie jednym z najszybciej rozwijających się segmentów gospodarki w krajach UE. Wyniki badań potwierdzają rozwój sektora rolnictwa ekologicznego także w Polsce. Jednak dla dalszego rozwoju tego sektora w naszym kraju konieczne jest efektywniejsze wsparcie rządu.

Aktualnie obszary unijnego rynku ekologicznych towarów występują liczne bariery, mające wiele szkodliwych konsekwencji. Przede wszystkim istotnie przyczyniają się one do ograniczenia możliwości transgranicznego handlu, potencjalnie obniżają popyt na produkty ekologiczne, a także zwiększają koszty i biurokrację. Mimo stosowanych wielu oznaczeń środowiskowych oraz metod obliczania śladu środowiskowego obecnie nie jest możliwe udzielenie jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, który produkt jest najbardziej optymalny, biorąc pod uwagę jego wpływ na środowisko.

Według Komisji Europejskiej rozwiązaniu tego problemu służy budowanie jednolitego rynku dla produktów ekologicznych oraz opracowanie ogólnoeuropejskiej metodologii pomiaru efektywności środowiskowej produktów oraz organizacji ekologicznych. Wprowadzie jednolity

rynek towarów i usług to jeden z głównych czynników wzrostu gospodarczego Unii Europejskiej, to jednak w przypadku produktów ekologicznych obecnie rynek taki nie funkcjonuje.

Istnieje szansa, że proponowane i zalecane przez KE nowe i ujednoczone metody porównawczej analizy efektywności środowiskowej mogą zmniejszyć bariery handlowe i wzmocnić uczciwą konkurencję na jednolitym rynku, a tym samym przyczynić się to do rozwoju rynków ekologicznych i stworzyć nowe możliwości dla innowacji i inwestycji w gospodarce ekologicznej. Wspólne normy mogą także zachęcać większą liczbę przedsiębiorstw do wytwarzania produktów przyjaznych dla środowiska.

Wydaje się jednak, że aby skutecznie zapobiegać zakłóceniom konkurencji po trzyletnim okresie próbnym zaproponowanym przez KE, konieczne jest uruchomienie dobrze funkcjonującego nadzoru nad rynkiem i egzekwowanie przestrzegania istniejących systemów. Trudno w tej chwili stwierdzić, czy w przyszłości opracowane rozwiązania nie będą łączyć się z nadmiernymi obciążeniami dla przedsiębiorstw. Po okresie próbnym może się bowiem okazać, że proponowane przez KE metody są obowiązkowe i przedsiębiorcy będą zmuszeni ponosić dodatkowe koszty z tym związane. Niewątpliwie taka sytuacja miałaby negatywny wpływ na ich pozycję konkurencyjną, a w szczególności problem ten mógłby dotyczyć nowych krajów członkowskich.

Można mieć nadzieję, że wprowadzenie ogólnounijnych norm dotyczących oznakowania ekologicznego pozwoli zwiększyć zaufanie konsumentów do rosnącego rynku produktów ekologicznych, a także poziom ich akceptacji dla ekologicznego oznakowania oraz możliwości dokonywania świadomych wyborów. Wydaje się jednak, że kluczowym elementem, niezbędnym do prawidłowego wdrożenia nowej inicjatywy KE jest większa wiedza na temat nawyków i postaw konsumentów. Poza tym oznakowanie stosowane na poziomie krajowym powinno uwzględniać różnice preferencji i oczekiwań obywateli poszczególnych krajów, gdyż ogólnie jest ono bardziej akceptowane niż oznakowanie ekologiczne w wydaniu unijnym.

Bibliografia

Attitudes of Europeans towards building the single market for green products, Raport, Flash Eurobarometer 367, KE, Bruksela 2013

Ecorys, *Study on the Competitiveness of the EU eco-industry*. Final Report, KE, Bruksela 2009

Komunikat Komisji: Eco-AP, Innowacja na rzecz zrównoważonej przyszłości – Plan działania w zakresie ekoinnowacji (Eco-AP), Załącznik 1. COM(2011)899, KE, Bruksela 2011.

Komunikat Komisji: Budowa Jednolitego Rynku dla Produktów Ekologicznych - Poprawa sposobu informowania o efektywności środowiskowej produktów i przedsiębiorstw. Sygnatura COM(2013) 196, z 9 kwietnia 2013 r., Bruksela 2013

Motowidlak U., *Tendencje w rolnictwie ekologicznym w krajach Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego, t.5(20): 2008, ss. 84-95

Practical guide towards compiling Environmental Goods and Services Sector (EGSS) statistics, Eurostat, KE, Bruksela 2014

Projekt Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych, zmieniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE [o kontrolach urzędowych] i uchylające rozporządzenie Rady WE nr 834/2007. COM(2014) 180, z dnia 24 marca 2014 r.

Raport: Eco-industries, its size, employment, perspectives, and barriers to growth in an enlarged EU, European Commission, DG Environment, Bruksela 2006

Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2011-2012, pod red. Zdrojewska I., GIJHARS, Warszawa 2013.

Raport 2011/2012: Low Carbon Environmental Goods and Services, Departament ds. Biznesu, Innowacji i Umiejętności Londyn 2013

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 538/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 691/2011 w sprawie europejskich rachunków ekonomicznych środowiska (EROS) (Dz. U. UE L 158/113)

Sprawozdanie roczne 2013, pod red. Zdrojewska I., GIJHARS, Warszawa 2014

Streszczenie oceny skutków towarzyszące dokumentowi Komunikat Komisji: Budowa jednolitego rynku dla produktów ekologicznych: Poprawa sposobu informowania o efektywności środowiskowej produktów i organizacji. (SWD(2013) 112) z dnia 9 kwietnia 2013 r.

Telega I., *Sektor dóbr i usług środowiskowych czynnikiem zrównoważonego rozwoju [w:] Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach zrównoważonego rozwoju i Gospodarki opartej na wiedzy*, pod red. Sidorczuk-Pitraszko E., Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok 2009.

The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2014, pod red. Willer H., Lernoud J., FIBL-IFOAM Report, Research Institute of Organic Agriculture (FIBL), Frick, and International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), Bonn, Revis 2014.

Waszewska M., *Producenci ekologiczni w Polsce w 2013 roku*, Wiedza i jakość Nr 2(35)2014, Warszawa 2014.

Wysokińska Z., *The International Environmental Goods and Services Market: An Opportunity for Poland*, *Polish Journal of Environmental Studies*, Vol. 18. No 5 (2009), ss. 941-948

Wysokińska Z., *Transition To A Green Economy In The Context Of Selected European And Global Requirements For Sustainable Development*, *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, Vol. 16, Issue 4, 2013, s. 205-228

Zalecenie Komisji Europejskiej: *W sprawie stosowania wspólnych metod pomiaru efektywności środowiskowej w cyklu życia produktów i przedsiębiorstw oraz informowania o niej*. SIG 2013/179/EU z 9 kwietnia 2013 r.

KONKURENCYJNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁANIA SYSTEMÓW OCHRONY ZDROWIA PAŃSTW EUROPY WSCHODNIEJ I POŁUDNIOWEJ

Streszczenie

Dystans "zdrowotny" państw Europy środkowo wschodniej i południowej, pomimo osiągania coraz lepszych rezultatów, jest daleki w porównaniu z państwami tzw. "starej unii". Celem opracowania jest relatywna ocena, czy systemy zdrowotne państw, w których występuje konkurencja między płatnikami działają bardziej efektywnie ze względu na osiągnięte wskaźniki zdrowotne. Nakłady na ochronę zdrowia zostały przedstawione jako: wydatki na ochronę zdrowia, personel medyczny, liczba łóżek w szpitalach, a rezultaty (efekty) działania systemów ochrony zdrowia to: oczekiwana długość życia w zdrowiu, wskaźnik śmiertelności niemowląt, liczba punktów w rankingu Europejskiego Konsumenckiego Indeksu Zdrowia. Zastosowano następujące metody badawcze: analiza czynnikowa, modelowanie ekonometryczne, analiza reszt modelu. Badanie nie pozwoliło na jednoznaczne wskazanie, że systemy opieki zdrowotnej gdzie występuje konkurencja między płatnikami osiągają znacząco lepsze wskaźniki zdrowotne.

COMPETITIVENESS AND EFFICIENCY OF HEALTH SYSTEMS IN EASTERN AND SOUTHERN EUROPE

Summary

"Health distance" between old EU countries and countries from East-Central and Southern Europe remains still significant, even though the latter are achieving better and better results. The aim of the study is to assess whether the health systems of countries based on competition between payers operate more efficiently. Expenditures on health care are presented as: spending on healthcare, medical staff and number of beds in hospitals. The results (effects) of health care systems are measured by the health-adjusted life expectancy, the infant mortality rate and the number of points in the ranking of the European Health Consumer Index. The following methods have been used in the study: the factor analysis, the econometric modelling and the analysis of model residuals. The study did not allow clearly to confirm the hypothesis that health systems where there is competition between payers achieve substantially better health indicators.

Słowa kluczowe (Keywords): competitiveness, efficiency, health systems

Wstęp

Badanie efektywności działania systemów opieki zdrowotnej ma istotne znaczenie dla zapewnienia społeczeństwu jakości życia na odpowiednim poziomie. Prowadzone są regularne

¹ Dr Justyna Kujawska – Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii.

badania dotyczące niezaspokojonych potrzeb uzyskania opieki zdrowotnej, bazujące na pytaniach kwestionariuszowych dotyczących przyczyn nieuzyskania usług zdrowotnych. Najczęściej wskazywane przyczyny to, zbyt wysokie koszty usług, zbyt długi czas oczekiwania lub za duża odległość od miejsca, gdzie można uzyskać opiekę². Praktycznie we wszystkich krajach obserwuje się rosnące nakłady na utrzymanie systemów zdrowotnych, których działanie często nie przekłada się na wzrost zadowolenia pacjentów³. Najczęściej do porównań międzynarodowych wykorzystuje się całkowite wydatki na opiekę zdrowotną mierzone, jako udział w produkcie krajowym brutto (PKB) lub wydatki na opiekę zdrowotną per capita⁴. Średnie wydatki dla wszystkich krajów Unii Europejskiej (UE) wynosiły w roku 2000 8,6% a w 2010 osiągnęły 10,8% PKB, co per capita odpowiadało średnio 1 496\$ i 3 342\$⁵. W tych samych latach w Polsce, wydatki wynosiły odpowiednio 5,5% i 7,0% PKB, co w przeliczeniu na jednego mieszkańca odpowiadało kwocie 247\$ i 860\$. Kolejnym ważnym czynnikiem wpływającym na funkcjonowanie systemów opieki zdrowotnej jest obserwowane starzenie się społeczeństw, generujące zwiększone potrzeby w zakresie opieki zdrowotnej. Wskaźnik oczekiwanej długości życia systematycznie rośnie i jego średnia wartość w krajach UE zmieniła się z 74 lat w roku 1990 do 79 w roku 2010, przy czym z 78 w 1990 do 82 lat w 2010 roku dla kobiet oraz z 71 w 1990 do 77 lat w roku 2010, dla mężczyzn⁶. Również jako czynnik oddziałujący na funkcjonowanie systemów opieki zdrowotnej wskazuje się „epidemię” otyłości wpływającą na pogarszanie się stanu zdrowia populacji⁷.

Wymienione wyżej czynniki uzasadniają konieczność pomiaru i oceny efektywności funkcjonowania systemów opieki zdrowotnej, biorąc pod uwagę fakt, że w krajach UE średnio w 77% (w 2012 roku) systemy te finansowane były ze środków publicznych. Ten sposób finansowania sprzyja nieefektywnej alokacji zasobów.

Jednym z elementów poprawiających sprawność funkcjonowania systemów ochrony zdrowia powinna być ich konkurencyjność. Konkurencja może występować pomiędzy krajami - w przypadku UE to opieka zdrowotna transgraniczna, na poziomie dostawców, czyli zakładów opieki zdrowotnej, które "rywalizują o pacjenta" i na poziomie płatników. Elementy konkurencji powinny oddziaływać na cenę i jakość usług medycznych, zachowania pacjenta oraz wpływać na ograniczenie kosztów.

² OECD, *Health at a Glance 2011: OECD Indicators*, OECD Publishing 2011, (online), http://dx.doi.org/10.1787/health_glance-2011-en, s. 130, [dostęp 10.05.2013 r.]

³ The World Health Report, *Health Systems Financing. The path to universal coverage*, WHO 2010, s. 61-80, (online), <http://www.who.int/whr/2010/en/>, [dostęp 20.03.2013].

⁴ A. Anell, M. Willis, *International comparison of health care systems using resource profiles*, Bulletin of the World Health Organization, 2000, vol. 78, no. 6, s. 770-778, (online), [http://www.who.int/bulletin/archives/78\(6\)770.pdf](http://www.who.int/bulletin/archives/78(6)770.pdf), [dostęp 09.09.2014].

⁵ I. Joumard, Ch. André, Ch. Nicq, *Health care systems: efficiency and institutions*, OECD Economics Department, working papers, No. 769/2010.

⁶ World Development Indicators (WDI), The World Bank Database, <http://data.worldbank.org/> [online, dostęp 01.08.2014].

⁷ B. Hollingsworth, *Revolution, evolution, or status quo? Guidelines for efficiency measurement in health care*, Journal of Productivity Analysis, 2012, vol. 37, issue 1, s. 1-5.

Celem artykułu jest określenie wpływu konkurencji między płatnikami na sprawność funkcjonowania systemów ochrony zdrowia w krajach byłego bloku wschodniego. Analizą objęto kraje Europy środkowo - wschodniej i południowej, które zostały przyjęte do Unii po 2003 roku (11 krajów) oraz pozostałe kraje (8) w większości do niej kandydujące. Do oceny wpływu zależności rezultatów na nakłady w opiece zdrowotnej zaproponowano model ekonometryczny, który wyznacza ramy hipotetycznego, sprawnie działającego systemu ochrony zdrowia. Analiza reszt modelu systematyzuje kraje na efektywne i nieefektywne. Systemy opieki zdrowotnej w badanych krajach, które osiągnęły lepsze rezultaty zdrowotne od modelowego uznano za efektywnie działające, a te które słabsze za wymagające poprawy.

1. Konkurencja między płatnikami w systemach ochrony zdrowia

Konkurencja to proces w którym uczestnicy rynku - dążąc do realizacji swoich interesów - próbują przedstawić korzystniejsze od innych oferty ceny, jakości lub innych cech wpływających na decyzję zawarcia transakcji⁸. Według definicji OECD konkurencyjność oznacza zdolność firm, gałęzi przemysłu, regionów, krajów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencyjności jak i do trwałego zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i trwałego wysokiego poziomu zatrudnienia⁹. Jest to zdolność forsowania własnych systemów celów, zamierzeń lub wartości¹⁰. Według M. Gorynia to umiejętność osiągania i/lub utrzymania przewagi konkurencyjnej¹¹. Konkurencyjność jest zatem atrybutem tylko tych podmiotów biorących udział w walce konkurencyjnej, które są w tej rywalizacji skuteczne. Ponadto konkurencyjność (podobnie jak i efektywność) ma charakter relatywny, porównywalny, co oznacza, że zawsze występuje odniesienie cech podmiotu, którego konkurencyjność jest analizowana, do cech innego podmiotu¹². Każdy podmiot funkcjonujący na rynku powinien mieć świadomą lub wynikową strategię działania na konkurencyjnym rynku¹³.

Konkurencja może występować jako forma zorganizowania rynku, czyli rynek konkurencji doskonałej, niedoskonałej (monopolistycznej, oligopol), itp., co w przypadku rynku usług zdrowotnych, będzie się odnosiło do liczby świadczeniodawców (zakładów opieki

⁸ E. Cyrson, *Kompendium wiedzy o gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa - Poznań 2000, s. 35.

⁹ Z. Wołodkiewicz-Donimirski, *O niektórych aspektach konkurencyjności gospodarki polskiej*, Informacja nr 628, Biuro Studiów i Ekspertyz 1998, (online), <http://biurosej.gov.pl/teksty/i-628.htm>, [dostęp 10.09.2014].

¹⁰ W. Jakóbiak, *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i Perspektywy*. Materiały na VII Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa 2001, s. 3.

¹¹ M. Gorynia, *Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym*, [w:] M. Gorynia, E. Łażniewska, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa. 2010, s. 77.

¹² *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, pod red. M. Gorynia, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań, 2002, s. 49.

¹³ M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa, 2006, s. 13-28., M.E. Porter, E.O. Teisberg, *Redefining Competition in Healthcare*, Harvard Business Review, vol. 82, no. 6, 2004, s. 64-76.

zdrowotnej) i odbiorców usług (pacjentów)¹⁴. W tym opracowaniu chodzi o konkurencję tzw. trzeciej strony transakcji na rynku usług zdrowotnych, czyli płatników. W systemach ochrony zdrowia na świecie wyróżnia się trzy rodzaje płatników: państwo, fundusze ubezpieczeń społecznych/zdrowotnych, prywatne firmy ubezpieczeniowe. W systemach opartych na podatkach płatnikiem jest państwo na szczeblu lokalnym, regionalnym lub krajowym. Pełni ono zarówno funkcję ubezpieczyciela jak i nabywcy usług. W przypadku systemów, w których finansowanie odbywa się ze składek zdrowotnych działa jeden lub wielu płatników, czyli fundusz ubezpieczeniowy lub kasy chorych. Prywatne przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe działają jako przedsiębiorstwa typu for profit lub non profit. Ustalają indywidualne składki ubezpieczeniowe, zależne od zakresu usług, z których pacjent zamierza korzystać. Są to rzeczywiste systemy ubezpieczeniowe, gdzie niewykorzystane w danym roku środki podlegają inwestowaniu i mogą być wykorzystane w przyszłości - model finansowania kapitałowego świadczeń zdrowotnych.

Jednym z warunków koniecznych do występowania konkurencji jest istnienie wielu płatników świadczeń zdrowotnych. Występowanie wielu płatników nie decyduje jeszcze o istnieniu konkurencji. O jej istnieniu przesądza możliwość okresowego wyboru płatnika przez pacjenta, bez ponoszenia wysokich kosztów transakcyjnych tej operacji. Konkurencja między płatnikami będzie tym silniejsza im bardziej zróżnicowany będzie bazowy zakres świadczeń (różne procedury wykonania tych samych zabiegów medycznych). Przedmiot ochrony ubezpieczeniowej może także różnić się zakresem finansowania świadczeń zdrowotnych. Współpłacenie jest narzędziem racjonowania korzystania ze świadczeń zdrowotnych. Płatnicy mogą wykorzystywać ten element konkurencji poprzez konieczność dopłaty do każdej usługi medycznej, proponując wyższą/niższą składkę lub oferować różny poziom dopłaty. Ubezpieczenia dodatkowe w tej sytuacji służą niwelowaniu konieczności współpłacenia za usługi zdrowotne.

Systemem dającym najlepsze warunki do konkurencji między płatnikami jest system z wielokrotną oceną ryzyka. Wówczas płatnik szacuje składkę ubezpieczeniową w oparciu o determinanty zdrowia, tj. styl życia, przebyte choroby, dziedzictwo genetyczne, itp. dokładając finansowanie bieżące w grupach wiekowych lub indywidualne finansowanie kapitałowe¹⁵. Są to klasyczne modele ubezpieczeniowe oparte o ocenę ryzyka i nie są one stosowane dotychczas w żadnym kraju w odniesieniu do bazowych ubezpieczeń zdrowotnych¹⁶. Wzorowanie się na innych i przejmowanie od nich dobrych wzorców to benchmarking. Pozwala on nie tylko rozwiązać problem, ale również zrealizować go po najmniejszych kosztach. Porównywanie się z innymi stanowi sedno tej metody. M. J. Spendolini, uznawany za twórcę benchmarkingu, zdefiniował go jako: ciągły, systematyczny proces budowania produktów, usług oraz procesów,

¹⁴ D. Morris, N. Devlin, D. Parkin, *Ekonomia w ochronie zdrowia*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 153-166.

¹⁵ B. Więckowska, *Konkurencja między płatnikami w bazowym systemie zabezpieczenia zdrowotnego*, Ernst&Young, Warszawa 2010, s. 16-17.

¹⁶ Zdrowie nie powinno być przedmiotem hazardu. Szerzej na ten temat J. Suchecka *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010, s. 254-271.

występujący wewnątrz organizacji, które są rozpoznawane jako najlepsze praktyki¹⁷. R.C. Camp druga istotna postać w dziedzinie benchmarkingu określił go jako: poszukiwanie najefektywniejszych metod dla danej organizacji pozwalających osiągnąć przewagę konkurencyjną¹⁸. Jest to poszukiwanie najlepszych praktyk w dążeniu do osiągnięcia najlepszych rezultatów¹⁹.

2. Systemy opieki zdrowotnej krajów Europy wschodniej i południowej

Systemy zdrowotne państw Europy wschodniej i południowej przeszły w latach 90'tych głębokie przeobrażenia. Państwa Europy środkowej i południowej: Bułgaria, Czechy, Chorwacja, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia, Rumunia, Węgry, zreformowały swoje systemy zdrowotne zgodnie z zaleceniami Światowej Organizacji Zdrowia i Banku Światowego. W większości krajów obowiązuje system Bismarcka czyli sposób finansowania opieki zdrowotnej ze składek/podatku zdrowotnego. Z budżetu państwa finansowana jest opieka zdrowotna na Łotwie, a system ubezpieczeniowo - budżetowy występuje w Polsce i Rumunii. W większości wymienionych krajów występuje jeden płatnik - fundusz zdrowotny. Więcej płatników tzn. podmiotów trzeciej strony (kas chorych) występuje w Czechach, na Litwie i na Słowacji. Systemy zdrowotne pozostałych państw komunistycznych i państw półwyspu Bałkańskiego objętych badaniem (Albania, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Macedonia, Mołdawia, Serbia, Ukraina) są w trakcie wdrażania reform. Finansowanie opieki zdrowotnej z budżetu centralnego występuje na Białorusi. Na Ukrainie funkcjonuje system finansowania budżetowego, ale wydatki publiczne stanowią tylko około 50% ogółu wydatków na zdrowie. Pozostałe brakujące środki pochodzą z opłat prywatnych, często jako out of pocket, gdyż na Ukrainie, podobnie jak w Polsce nie są popularne ubezpieczenia prywatne. Finansowanie opieki zdrowotnej z podatku/składki zdrowotnej występuje w Bośni i Hercegowinie, Serbii, Czarnogórze, Albanii, Mołdawii i Macedonii (w 4 ostatnich z pomocą budżetu państwa). W Bośni i Hercegowinie, która jest federacją Republiki Serbskiej oraz Bośni i Hercegowiny występuje dualny system finansowania. W Bośni i Hercegowinie funkcjonuje 11 kas chorych, a w Republice Serbskiej jeden fundusz zdrowotny. W Albanii, Czarnogórze, Macedonii i Mołdawii opieka zdrowotna na odpowiednim poziomie jest realizowana tylko w stolicach krajów i ewentualnie jeszcze 2-3 dużych miastach. Na wsiach i na terenach górskich często trudno znaleźć lekarza pierwszego kontaktu.

W żadnym z opisanych pokrótce systemów zdrowotnych państw byłego bloku wschodniego nie występują jako płatnicy prywatne firmy ubezpieczeniowe. Konkurencja między płatnikami w systemie bazowym (nie jako dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne) jest ograniczona tylko do konkurowania między poszczególnymi kasami chorych. W Bośni i

¹⁷ M.J.Spendolini, The benchmarking book, AMACOM, New York, 1992, s 10.

¹⁸ R.C. Camp, A Bible for benchmarking by Xerox, Financial Executive, July/August 1993, s. 77.

¹⁹ R.C. Camp, Business Process Benchmarking, ASQC Quality Press, Milwaukee 1995, s. 12.

Hercegowinie i na Litwie pacjenci mają ograniczoną możliwość zmiany płatnika zawężoną do zmiany miejsca zamieszkania lub ewentualnie zmiany miejsca pracy. Realna możliwość wyboru płatnika czyli kasy chorych występuje w Czechach i na Słowacji.

3. Metodologia badań

Badaniu podlegają systemy opieki zdrowotnej 19 krajów Europy środkowo-wschodniej i południowej, które to kraje kiedyś należały do państw socjalistycznych (Albanii, Białorusi, Bośni i Hercegowiny, Bułgarii, Chorwacji, Czarnogóry, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Macedonii, Mołdawii, Polski, Rumunii, Serbii, Słowacji, Słowenii, Ukrainy i Węgier). 11 z tych państw należy do Unii Europejskiej a prawie wszystkie pozostałe starają się o przyjęcie w poczet członków. W niektórych z krajów opieka zdrowotna jest na bardzo niskim poziomie, stąd też informacje o funkcjonowaniu systemów zdrowotnych oraz publikowane informacje statystyczne są bardzo skromne (Czarnogóra, Macedonia, Mołdawia). Skromny zakres informacji warunkował ramy przeprowadzanej analizy efektywności i konkurencyjności systemów zdrowotnych. Informacje statystyczne zostały zaczerpnięte z bazy Banku Światowego i dotyczyły 2012 roku. W doborze zmiennych posłużono się metodą analizy czynnikowej²⁰. Spośród wielu danych statystycznych wykorzystano trzy zmienne, które mają przedstawiać nakłady na opiekę zdrowotną (wydatki na opiekę zdrowotną per capita w \$, personel medyczny (lekarze, pielęgniarki i położne) na 1000 mieszkańców i liczbę łóżek szpitalnych na 1000 mieszkańców). Jako efekty - rezultaty opieki zdrowotnej wybrano oczekiwaną długość życia w zdrowiu dla obu płci (HALE), wskaźnik śmiertelność niemowląt na 1000 urodzeń żywych (IMR) i liczbę punktów w rankingu Europejskiego Konsumentckiego Indeksu Zdrowia²¹. Nie zdecydowano się na bardzo często wykorzystywaną zmienną finansową przedstawiającą wydatki na opiekę zdrowotną jako procent PKB. Niektóre kraje Europy wschodniej i południowej są w gronie liderów wydatków na opiekę zdrowotną w odniesieniu do PKB, np. Mołdawia 11,7%, Serbia 10,5%, Bośnia i Hercegowina 9,9% PKB, a w przeliczeniu na osobę są to kwoty z przedziału pomiędzy 239\$ a 561\$, gdy np. Słowenia wydaje 1 942\$, a średnia unijna to ponad 3 000\$. Personel medyczny został ujęty łącznie gdyż istnieją kraje gdzie liczba lekarzy jest niewielka, a wiele czynności, które kiedyś były wykonywane tylko przez lekarzy obecnie wykonują pielęgniarki. Znaczna liczba przede wszystkim kobiet, wykonująca czynności pielęgniarskie posiada obecnie wyższe wykształcenie i odpowiednie przygotowanie medyczne. Pomiar efektywności systemów opieki zdrowotnej nie jest łatwym zadaniem, a główną trudnością jest prawidłowy pomiar rezultatów funkcjonowania systemu. Efektem działania systemu powinna być poprawa stanu zdrowia osób korzystających z opieki zdrowotnej. Najczęściej spotyka się podejście wykorzystujące mierzalne pośrednie wskaźniki usług, które z założenia mają podstawowy wpływ na stan zdrowia ludności. Efekty -

²⁰A. Stanisławski, *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem Statistica PL na przykładach z medycyny*, tom 3, Analizy wielowymiarowe, StatSoft, Kraków 2007, s. 213-267.

²¹ *Health Consumer Powerhouse AB*, 2012, (online), [dostęp 10.03.2014]

rezultaty działania systemu opieki zdrowotnej są definiowane jako te zmiany w stanie zdrowia populacji, które mogą być powiązane z wydatkami na ochronę zdrowia np.: oczekiwana długość życia, umieralności niemowląt²², nierówność w dostępie²³, częstość występowania niektórych chorób, itp.²⁴. Mimo tego, że mogą być pewne kontrowersje co do odpowiedniości niektórych z tych zmiennych, jako istotnych rezultatów opieki zdrowotnej, większość analiz na poziomie systemów polega na wykorzystaniu oczekiwanej długości życia oraz śmiertelności niemowląt²⁵ do oszacowania wyników systemów zdrowotnych w innych metodach badania efektywności²⁶. We wszystkich niemal krajach na świecie wzrasta oczekiwana długość życia (life expectancy) ale często osoby te są wyłączone z życia społecznego ze względu na choroby lub niepełnosprawność. Wskaźnik HALE (Health - Adjusted Life Expectancy) przedstawia lata życia w pełnym zdrowiu, czyli skorygowany jest o jakość życia. Europejski Konsumencki Indeks Zdrowia opisuje system zdrowotny z punktu widzenia pacjentów. Nie jest publikowany dla 5 państw biorących udział w tym badaniu (Białorusi, Bośni i Hercegowiny, Czarnogóry, Mołdawii i Ukrainy). Na podstawie informacji o funkcjonowaniu systemów opieki zdrowotnej w tych krajach została wyznaczona przybliżona, wartość punktowa tego indeksu. Jako trzecią zmienną, rezultat działania systemów ochrony zdrowia przyjęto wskaźnik śmiertelności niemowląt (IMR) obliczany na 1000 urodzeń żywych. Dla zachowania właściwego kierunku zmiennych dokonano przekształcenia wskaźnika IMR, na ISR (Infant Survival Rate), czyli wskaźnik przeżywalności niemowląt, który wyliczany został jako iloraz $1\ 000/IMR$ ²⁷.

Wskaźnik śmiertelności niemowląt jest często wykorzystywaną miarą do badania efektywności, ale w krajach rozwiniętych jest na bardzo niskim poziomie i nie wykazuje zmienności statystycznej. Wysoka śmiertelność niemowląt jest problemem medycznym w słabiej rozwiniętych krajach europejskich, np. w krajach byłego Związku Radzieckiego, krajach południowej części półwyspu Bałkańskiego, Turcji, gdzie śmiertelność przekracza 10 dzieci na 1000 urodzeń żywych.

Następnym krokiem była normalizacja zmiennych, gdyż były one wyrażone za pomocą różnych miar. W kolejnym kroku skonstruowano dwie sztuczne zmienne, jedną obrazującą nakłady a drugą przedstawiającą efekty działania systemu ochrony zdrowia danego państwa.

²² J. Elola, A. Daponte, V. Navarro, *Health Indicators and the Organization of Health Care Systems in Western Europe*, American Journal of Public Health, 1995, vol. 85, no. 10, s. 1397-1401., J. Nixon, P. Ulmann, *The relationship between health care expenditure and health outcomes*, The European Journal of Health Economics, 2006, vol. 7, s. 7-18.

²³ N. Viberg, B.C. Forsberg, M. Borowitz, R. Molin, *International comparisons of waiting times in health care - Limitations and prospects*, Health Policy, 2013, vol. 112, s. 51-61.

²⁴ E. González, A. Cárcaba, J. Ventura, *Value efficiency analysis of health systems: does public financing play a role?*, Journal of Public Health, 2010, vol. 18, issue 4, s. 337-350.

²⁵ Frech III H.E., Parente S. T., Hoff J. S., *US Health Care: A Reality Check on Cross-Country Comparisons*, American Enterprise Institute for Public Research, 2012, no. 3, s. 1-7.

²⁶ A. Afonso, M. St. Aubyn, *Non-parametric approaches to education and health efficiency in OECD countries*, Journal of Applied Economics, 2005, vol VIII, no. 2, s. 227-246., D. Retzlaff-Roberts, C.F. Chang, R.M. Rubin, *Technical efficiency in the use of health care resources: a comparison of OECD countries*, Health Policy, 2004, no. 69, s. 55-72., S. Hadad, Y. Hadad, T. Simon-Tuval, *Determinants of healthcare system's efficiency in OECD countries*, The European Journal of Health Economics, 2013, vol. 14, issue 2, s. 253-265.

²⁷ Por. A. Afonso A., M. Aubyn, op. cit. s. 238.

Dalej zbudowano model ekonometryczny zależności efektów od nakładów dla wszystkich 19 krajów tworzących próbę badawczą, nie tylko tych krajów, w których występuje konkurencja między płatnikami. Wykorzystano model liniowy, który można zapisać wzorem:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 * X_t + \xi_t, \quad \text{gdzie:}$$

y_t - efekty,

x_t - nakłady,

b_0, b_1 - parametry,

ξ_t - składnik losowy.

Model ten przedstawia teoretyczny system opieki zdrowotnej, który dla grupy badanych krajów jest efektywny. Analiza reszt modelu pozwoliła wyodrębnić kraje, które osiągają relatywnie lepsze efekty zdrowotne od teoretycznych (obliczonych na podstawie modelu) i mają sprawnie działające systemy opieki zdrowotnej, oraz te które znalazły się poniżej wartości teoretycznych, nieefektywnie wykorzystują posiadane nakłady i nie działają sprawnie. Jeżeli system osiąga wyniki (efekty empiryczne) wyższe niż teoretyczne jest systemem wydajnym a tym samym efektywnym, ale nie jest to równoznaczne z wydajnością czy efektywnością płatnika.

4. Opis zmiennych i wyniki badań

Poniżej w tabeli 1 zaprezentowano podstawowe charakterystyki dla zmiennych przedstawiających nakłady a w tabeli 2 podstawowe statystyki charakterystyczne dla zmiennych obrazujących efekty funkcjonowania systemów zdrowotnych 19 państw tworzących próbę badawczą.

Tabela 1. Podstawowe miary statystyczne charakterystyczne dla zmiennych przedstawiających nakłady

Wyszczególnienie	Wydatki na opiekę zdrowotną na osobę w \$	Personel medyczny na 1000 mieszkańców	Liczba łóżek na 1000 mieszkańców
Wartość minimalna	227,51	3,24	2,60
Wartość maksymalna	1941,96	14,29	11,30
Średnia	735,37	8,78	6,01
Odczylenie standardowe	449,28	2,49	1,88
Współczynnik zmienności	61,10%	28,31%	31,35%

Źródło: opracowanie własne na podstawie WDI.

Najwyższe wydatki na opiekę zdrowotną na osobę wyrażone \$ po kursie bieżącym są w Słowenii i wynoszą średnio 1942 \$, a najniższe w Albanii, Mołdawii i na Ukrainie i wynoszą pomiędzy 228\$- 293\$. Uwzględniając siłę nabywczą waluty wydatki w Słowenii wzrosną do 2419\$ a najniższe, które występują w Mołdawii, Albanii i na Ukrainie będą w przedziale 490\$-

562\$. Najmniej personelu medycznego w przeliczeniu na 1000 mieszkańców pracuje w Macedonii i Albanii 3-5 osób a najwięcej na Litwie, w Czechach i na Białorusi 11-14 osób. Niezreformowany system łóżek szpitalnych występuje na Ukrainie i Białorusi 9-11 łóżek z długim średnim czasem pobytu 11-12 dni. Długi czas pobytu pacjenta na oddziale szpitalnym występuje w Mołdawii (11 dni), ale średnia liczba łóżek w tym kraju to tylko 6,2. Najmniejsza liczba łóżek występuje w Albanii, Bośni i Hercegowinie i Czarnogórze 2,6-4 łóżka na 1000 mieszkańców.

Tabela 2. Podstawowe miary statystyczne charakterystyczne dla zmiennych przedstawiających efekty

wyszczególnienie	Przeciętne trwanie życia w zdrowiu w latach (HALE)	Liczba punktów w Europejskim Konsumenckim Indeksie Zdrowia	Wskaźnik śmiertelności niemowląt na 1000 urodzeń żywych
Wartość minimalna	63,00	390,00	2,50
Wartość maksymalna	70,00	694,00	15,10
Średnia	66,11	525,95	6,75
Odchylenie standardowe	1,80	102,50	3,65
Współczynnik zmienności	2,73%	19,49%	54,10%

Źródło: opracowanie własne na podstawie WDI.

Długim życiem i do tego w dobrym zdrowiu cechują się mieszkańcy Czech i Słowenii 69-70 lat a najkrótszą liczbą lat w zdrowiu mieszkańcy Mołdawii i Ukrainy - 63 lata. Najwyższe miejsce w rankingu Europejskiego Konsumenckiego Indeksu Zdrowia (HCP) wśród badanych państw zajęły Czechy (694 pkt, 15 miejsce) i Słowacja (675 pkt., 16 miejsce), a najniższe Serbia (451 pkt., 34 miejsce) i Bułgaria (456 pkt. i 33 miejsce) na 34 sklasyfikowane państwa europejskie i Kanadę. Wysoką śmiertelność niemowląt na 1000 urodzeń żywych obserwuje się w Mołdawii i Albanii - 15 niemowląt, oraz Rumunii i Bułgarii - 10 niemowląt. Najniższa śmiertelność występuje w Słowenii i Estonii - mniej niż 3 niemowląt.

Dla wszystkich zmiennych przedstawiających nakłady i efekty obliczono parami współczynniki korelacji. Zaobserwowano wysoką korelację pomiędzy nakładami i efektami funkcjonowania systemów ochrony zdrowia. Korelacja pomiędzy zmiennymi kształtowała się na poziomie około 70%, a więc istnieje silna zależność pomiędzy wysokością nakładów na ochronę zdrowia a osiąganymi efektami zdrowotnymi. Dla sztucznych zmiennych przedstawiających zależność efektów zdrowotnych od nakładów został obliczony liniowy model ekonometryczny, następującej postaci:

$$\bar{E}_t = 0,21 + 0,87 \cdot N_t, \quad \text{gdzie}$$

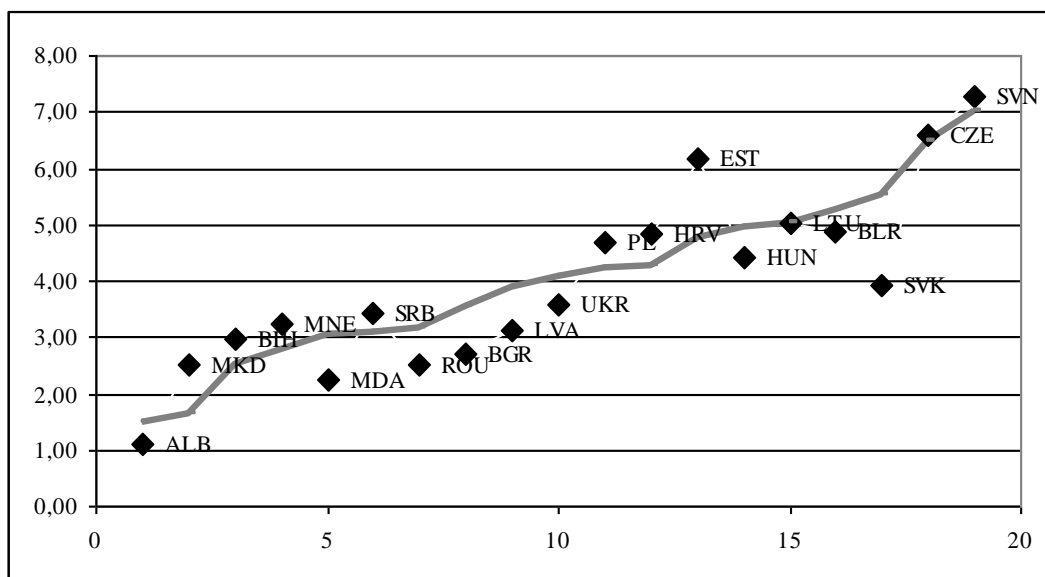
E_t - sztuczna zmienna przedstawiająca efekty zdrowotne,

N_t - sztuczna zmienna przedstawiająca nakłady na ochronę zdrowia.

Zmienność zmiennej endogenicznej została wyjaśniona zmiennością zmiennej egzogenicznej w 79% ($R^2=79\%$). Następnie wyznaczono teoretyczne - modelowe wartości sztucznej zmiennej przedstawiającej efekty. W 19 badanych państwach systemy opieki zdrowotnej są efektywne tam, gdzie różnica pomiędzy wartością rzeczywistą efektów a teoretyczną jest dodatnia. Zainwestowane nakłady (zasoby) w jednych krajach przyczyniają się do osiągania relatywnie wyższych efektów niż w pozostałych krajach, gdzie ta różnica jest ujemna. Wyniki badania zostały przedstawione na rysunku 1.

W wyniku badania efektywności systemów opieki zdrowotnej państw Europy środkowo-wschodniej i południowej okazało się, że 9 państw otrzymało relatywnie wyższe wyniki niż pozostałe 10. Wśród grupy państw, których systemy ochrony zdrowia można uznać za efektywne znalazły się: państwa należące do UE - Chorwacja, Czechy, Estonia, Polska, Słowenia, oraz pozostałe kandydujące do UE: Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Macedonia i Serbia.

Rysunek 1. Zależność efektów od nakładów na ochronę zdrowia w badanej grupie państw



Źródło: Opracowanie własne.

*Objaśnienia skrótów:

Państwo	skrót	Państwo	skrót
Albania	ALB	Macedonia	MKD
Białoruś	BLR	Mołdawia	MDA
Bośnia i Hercegowina	BiH	Polska	PL
Bułgaria	BGR	Rumunia	RO
Chorwacja	HRV	Serbia	SRB
Czarnogóra	MNE	Słowacja	SVK
Czechy	CZE	Słowenia	SVN
Estonia	EST	Ukraina	UKR
Litwa	LTU	Węgry	HUN
Łotwa	LVA		

Neutralnym krajem pozostaje Litwa dla której wartość rzeczywista i teoretyczna są równe, a więc jej system ochrony zdrowia działa na granicy efektywności. Pozostałe państwa nie osiągają relatywnie tak dobrych efektów zdrowotnych przy danych nakładach. Są to: Albania, Białoruś, Bułgaria, Łotwa, Mołdawia, Rumunia, Słowacja, Ukraina i Węgry. Efektywność systemu opieki zdrowotnej nie oznacza efektywności płatnika. Spośród 4 krajów z możliwością konkurowania płatników, dwa kraje osiągają ponadprzeciętne efekty w stosunku do zaangażowanych nakładów- Czechy i Bośnia i Hercegowina, Litwa osiąga efekty na przyzwoitym poziomie, identycznym jak modelowy, natomiast na Słowacji efekty są zbyt niskie w stosunku do zaangażowanych nakładów (relatywnie wysokie wydatki na ochronę zdrowia w porównaniu z ocenianą grupą krajów, wysoki wskaźnik śmiertelności niemowląt i przeciętna długość życia w zdrowiu).

Wśród krajów, których systemy opieki zdrowotnej są efektywne znalazły się kraje bardzo biedne, gdzie niskie nakłady na opiekę zdrowotną przejawiające się niskimi wydatkami na zdrowie, niedużą liczbą personelu medycznego, oraz niewielką liczbą szpitali i łóżek szpitalnych osiągają relatywnie wysokie wskaźniki długowieczności w zdrowiu, śmiertelność niemowląt na przyzwoitym poziomie, a pacjenci nie korzystając nadmiernie z opieki zdrowotnej oceniają ją bardzo wysoko.

Wnioski

Kraje Europy środkowo wschodniej i południowej stosunkowo niedawno reformowały swoje systemy opieki zdrowotnej (około 20 lat temu). Efekty zdrowotne tych zmian będą widoczne dopiero po pewnym czasie. Należy zgodzić się z tezą, że wskaźniki zdrowotne osiągane przez społeczeństwo tylko w niewielkim stopniu są skorelowane z efektywnością systemów ochrony zdrowia. Dużą rolę w tym wypadku odgrywają czynniki genetyczne, społeczno-ekonomiczne i przyzwyczajenia. Paradoksalnie w krajach biedniejszych obywatele żyją dłużej ze względu np. na spożywanie zdrowej diety, bogatej w warzywa, owoce i nisko przetworzone produkty²⁸. Ponadto kraje z przewagą rolnictwa mniej odczuwają skutki zmian koniunktury gospodarczej, bezrobocia, stresującej pracy. Przeprowadzone badania nie potwierdziły zależności pomiędzy istnieniem konkurencji wśród płatników a osiąganymi rezultatami zdrowotnymi²⁹. Być może na wymierne efekty zdrowotne jest jeszcze za wcześnie.

Bezspornym pozostaje jednak fakt, że najlepiej i najwyżej w rankingach oceniane systemy opieki zdrowotnej w Europie, to właśnie systemy Holandii i Szwajcarii, oparte na konkurencji płatników prywatnych. Niestety wśród państw, które były przedmiotem badania tak skonstruowane systemy płatności za usługi zdrowotne nie występują. Należy jednak

²⁸ Systemy opieki zdrowotnej poszczególnych państw są odpowiedzialne tylko za 10% zdrowia człowieka, za pozostałe 90% odpowiada styl życia, uwarunkowania genetyczne i środowiskowe, E. Nojszewska, System ochrony zdrowia w Polsce, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 19.

²⁹ Podobnie jak wcześniej przeprowadzone badania dla krajów Unii Europejskiej, B. Więckowska Konkurencja między płatnikami trzeciej strony a efektywność systemu ochrony zdrowia, Rozprawy Ubezpieczeniowe, (online), <http://www.rzu.gov.pl/files/>, [dostęp 02.04.2014].

zauważyć, że Holandia stosunkowo niedawno zreformowała swój system ochrony zdrowia (w ciągu ostatnich 10 lat) - efektów zdrowotnych jeszcze nie ma, ale pacjenci i eksperci oceniają go bardzo wysoko. Ponadto systemy zdrowotne oparte na wielu płatnikach muszą mieć bardzo sprawne mechanizmy ograniczania ryzyka niewypłacalności ubezpieczycieli oraz mechanizmy ograniczania selekcji pacjentów, polegającej na ubezpieczaniu np., tylko młodych osób, lub tylko tych, gdzie w rodzinie nie występowały choroby genetyczne.

Polska też miała szansę na to, aby w systemie opieki zdrowotnej funkcjonowało wielu płatników, na wzór niemiecki, ale ze względów finansowych i politycznych został on zamieniony na system ubezpieczeniowo-budżetowy: jeden płatnik plus budżet państwa.

Bibliografia

Afonso A., Aubyn M.St., *Non-parametric approaches to education and health efficiency in OECD countries*, Journal of Applied Economics. vol VIII, no. 2, 2005.

Anell A., Willis M., *International comparison of health care systems using resource profiles*, Bulletin of the World Health Organization, 2000, vol. 78, no. 6, (online), [http://www.who.int/bulletin/archives/78\(6\)770.pdf](http://www.who.int/bulletin/archives/78(6)770.pdf), [dostęp 09.09.2014].

Camp, R.C., *A Bible for benchmarking by Xerox*, Financial Executive, July/August 1993.

Camp R.C., *Business Process Benchmarking*, ASQC Quality Press, Milwaukee 1995.

Cyrson E., *Kompendium wiedzy o gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa - Poznań 2000.

Elola J., Daponte A., Navarro V., *Health Indicators and the Organization of Health Care Systems in Western Europe*, American Journal of Public Health, 1995, vol. 85, no 10.

Frech III H.E., Parente S.T., Hoff J.S., *US Health Care: A Reality Check on Cross-Country Comparisons*, American Enterprise Institute for Public Research, 2012, no. 3.

González E. Cárcaba A., Ventura J., *Value efficiency analysis of health systems: does public financing play a role?*, Journal of Public Health, 2010, vol. 18, issue 4.

Gorynia M., *Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym*, [w:] Gorynia M., Łązniewska E., *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa. 2010.

Hadad S., Hadad Y., Simon-Tuval T., *Determinants of healthcare system's efficiency in OECD countries*, The European Journal of Health Economics, 2013, vol. 14, Issue 2.

Health Consumer Powerhouse AB, 2012, (online), [dostęp 10.03.2014]

Hollingsworth B. *Revolution, evolution, or status quo? Guidelines for efficiency measurement in health care*, Journal of Productivity Analysis, 2012, vol. 37, issue 1.

Jakóbiak W., *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i Perspektywy*. Materiały na VII Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa 2001, s. 3.

Joumard I., André Ch., Nicq Ch., *Health care systems: efficiency and institutions*, OECD Economics Department working papers, 2010, no. 769.

Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, pod red. Goryni M., Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań, 2002.

Morris D., Devlin N., Parkin D., *Ekonomia w ochronie zdrowia*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.

Nixon J., Ulmann P., *The relationship between health care expenditure and health outcomes*, *The European Journal of Health Economics*, 2006, vol. 7.

Nojszewska E., *System ochrony zdrowia w Polsce*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.

OECD, *Health at a Glance 2011: OECD Indicators*, OECD Publishing [online]. http://dx.doi.org/10.1787/health_glance-2011-en, str. 130, [dostęp 10.05.2013 r.]

Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa, 2006.

Porter M.E., Teisberg E.O., *Redefining Competition in Healthcare*, *Harvard Business Review*, 2004, vol. 82, no. 6.

Retzlaff-Roberts D., Chang C.F., Rubin R.M. (2004) *Technical efficiency in the use of health care resources: a comparison of OECD countries*, *Health Policy*, 2004, no.69.

Spendolini M.J., *The benchmarking book*, AMACOM, New York, 1992.

Stanisz A., *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem Statistica PL na przykładach z medycyny*, tom 3, *Analizy wielowymiarowe*, StatSoft, Kraków 2007.

Suchecka J., *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010.

The World Health Report, Health Systems Financing. The path to universal coverage, WHO 2010, [online], <http://www.who.int/whr/2010/en/>, [dostęp 20.03.2013].

Więckowska B., *Konkurencja między płatnikami trzeciej strony a efektywność systemu ochrony zdrowia*, *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, (online), <http://www.rzu.gov.pl/files/>, [dostęp 02.04.2014].

Więckowska B., *Konkurencja między płatnikami w bazowym systemie zabezpieczenia zdrowotnego*, Ernst&Young, Warszawa 2010.

Wołodkiewicz-Donimirski Z., *O niektórych aspektach konkurencyjności gospodarki polskiej*, *Informacja nr 628*, *Biuro Studiów i Ekspertyz* 1998, <http://biurose.sejm.gov.pl/teksty/i-628.htm>.

World Development Indicators (WDI), *The World Bank Database*, <http://data.worldbank.org/> [online, dostęp 01.08.2014].

Viberg N., Forsberg, B.C., Borowitz, M., Molin R., *International comparisons of waiting times in health care- Limitations and prospects*, *Health Policy*, 2013, vol. 112.

PRZEKSZTAŁCENIA W SYSTEMIE ZARZĄDZANIA GŁÓWNYMI POLSKIMI PORTAMI MORSKIMI I ICH WPŁYW NA FUNKCJONOWANIE PORTÓW W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Streszczenie

W pierwszej części artykułu przedstawiono proces przekształcania modelu zarządzania głównymi portami morskimi w Polsce, funkcjonującego w gospodarce socjalistycznej (scentralizowanej) w istniejący obecnie model państwowy. Następnie scharakteryzowano przemiany na międzynarodowym rynku usług portowych spowodowane procesami konteneryzacji w systemie transportowym i globalizacji w gospodarce światowej. Przedstawiono wpływ funkcjonującego w polskich portach modelu zarządzania na zachodzące w nich procesy rozwojowe. Zwrócono także uwagę na nowe trendy w sferze organizacji międzynarodowego rynku portowego, spowodowane wyczerpywaniem się terenów nadających się do zagospodarowania oraz pogłębiającymi się procesami globalizacji. W tym kontekście dokonano analizy słabych stron modelu zarządzania portami morskimi w Polsce i określono obszary koniecznych zmian.

TRANSFORMATIONS IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF MAJOR POLISH SEA PORTS AND THEIR IMPACT ON FUNCTIONING OF THE PORTS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Summary

In the first part of the article the transformation process of the management model of the major seaports in Poland, functioning in a socialist economy (centralized) into the currently existing state model is presented. In the next part of the article, changes in the international market of port services brought about by containerization of the transport system and globalization in the world economy are characterized. The article shows the influence of the present management model on the development processes taking place in Polish ports. Particular emphasis has been put on new trends in the organization of international port market, caused by the depletion of land suitable for development and the growing globalization processes. In this context, the weaknesses of the management model of seaports in Poland have been analyzed and the areas of necessary changes have been identified.

Słowa kluczowe (Keywords): globalization, port management model, Polish seaports, international market of port services

¹ Dr hab. Krzysztof Dobrowolski, prof. UG – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

Wstęp

W ramach socjalistycznej, scentralizowanej gospodarki w Polsce, funkcjonującej po II wojnie światowej aż do roku 1990, nie było miejsca na przemyślane gospodarowanie terenami portowymi. W oczach centralnych planistów nie wyróżniały się one prawdopodobnie niczym szczególnym na tle innych obszarów wykorzystywanych na cele inwestycyjne. W gospodarce nierynkowej nie istniały bowiem mechanizmy i narzędzia umożliwiające czerpanie korzyści z rzadkości dóbr i uzyskiwanie renty z ich unikatowego położenia, czym cechują się tereny portowe. Wymagało to bowiem przeprowadzenia rachunku ekonomicznego, co było niemożliwe w gospodarce, w której nie funkcjonował rynkowy system cen. W konsekwencji tereny leżące w administracyjnych granicach portów morskich nie miały jednego gospodarza i nie stworzono odrębnego systemu zarządzania nimi, na wzór istniejących w rozwiniętych gospodarkach, umożliwiającego efektywne wykorzystanie unikatowych walorów terenów portowych.

Sytuacja uległa zmianie po roku 1989, kiedy w ramach procesu transformacji gospodarki socjalistycznej w gospodarkę rynkową, stworzyć trzeba było zgodny z jej realiami system zarządzania terenami portowymi. W kolejnych latach poddany zostaje on konfrontacji z wymaganiami globalnej gospodarki, stwarzającej warunki, ale także wymuszającej zmiany na rynku portowym.

1. Sfera administracyjno-zarządcza w głównych polskich portach w okresie gospodarki socjalistycznej na tle rozwiązań w gospodarce rynkowej

W okresie gospodarki socjalistycznej (planowanej) w każdym z trzech głównych portów morskich w Polsce (Gdańsk, Gdynia, Szczecin-Świnoujście²) istniał jeden podmiot, w formie przedsiębiorstwa państwowego, który prowadził działalność eksploatacyjną, świadczył szereg usług na rzecz statku i ładunku oraz gospodarował częścią terenów portowych, na których był zlokalizowany. Pod koniec lat osiemdziesiątych tymi podmiotami były: Morski Port Handlowy Gdańsk, Morski Port Handlowy Gdynia i Zarząd Portu Szczecin-Świnoujście.

W granicach administracyjnych portów morskich zlokalizowanych było wówczas, oprócz zarządów portów, wiele różnych przedsiębiorstw państwowych związanych z gospodarką morską (np. stocznie, przedsiębiorstwa rybackie) a także nie związanych bezpośrednio z tym sektorem gospodarki (przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe). Nie istniał jeden podmiot, który zarządzałby całością terenów portowych, wyróżniających się, z racji swojego położenia, dużą wartością. W czasach gospodarki socjalistycznej, kiedy rachunek ekonomiczny był fikcją z uwagi m.in. na brak obiektywnego systemu cen rynkowych, nie zwracając uwagi na wartość terenów portowych, lokalizowano na nich przedsiębiorstwa, które w normalnych warunkach

² Pomimo, że Szczecin i Świnoujście są odrębnymi portami, zlokalizowanymi w znacznej odległości od siebie (port w Szczecinie zlokalizowany jest w północnej części Doliny Dolnej Odry a port w Świnoujściu nad Zatoką Pomorską) traktowane są jako jeden zespół portowy.

powinny być usytuowane w tańszych rejonach. W gospodarce rynkowej podmiot zarządzający całością terenów portowych dbać powinien o ich właściwe zagospodarowanie i wykorzystując instrumenty rynkowe eliminować z nich podmioty nie wymagające drogiej lokalizacji z dostępem do nabrzeży eksploatacyjnych.

Gospodarowanie terenami portowymi jest podstawowym zadaniem takiego podmiotu, a zwłaszcza nie prowadzi on działalności eksploatacyjnej. Wynika to częściowo z dbałości o rozwój konkurencji pomiędzy podmiotami świadczącymi usługi eksploatacyjne, ale przede wszystkim z konieczności zapewnienia im równych warunków w dostępie do infrastruktury portowej. Gdyby podmiot zarządzający portem prowadził działalność eksploatacyjną, mógłby dyskryminować inne podmioty, zapewniając sobie lepsze lokalizacje przy nabrzeżach portowych, a także mogłoby dochodzić do nieuczciwej konkurencji, gdyż podmiot ten nie ponosiłby części kosztów, którymi obciążeni byłiby inni użytkownicy infrastruktury portowej (np. koszty opłat dzierżawnych).

W gospodarkach rynkowych istnieje kilka podstawowych modeli zarządzania terenami portowymi, różniących się podmiotowym usytuowaniem praw własności do tych terenów i formą organizacyjno-prawną podmiotu zarządzającego:

- model municypalny; właścicielem terenów portowych jest miasto, w obrębie którego usytuowany jest port, ono też, za pośrednictwem wyspecjalizowanego podmiotu, zarządza tymi terenami;
- model państwowy; właścicielem terenów portowych jest państwo ono też, za pośrednictwem wyspecjalizowanego podmiotu, zarządza tymi terenami;
- model autonomiczny; port stanowi wyodrębniony obszar zarządzany przez podmiot własności terenów i obiektów portowych, w którego organach zasiadają reprezentanci różnych grup interesariuszy (miasta, państwa, użytkowników portu);
- model prywatny; właścicielem i zarządzającym terenami portowymi jest podmiot prywatny.

W praktyce, oprócz czystych modeli, często występują mieszane modele zarządzania terenami portowymi. Przykładowo w Niemczech funkcjonują porty zarządzane przez miasta, ale także spółki powołane wspólnie przez miasta i landy. W Holandii niektórymi portami zarządzają miasta, innymi podmioty, w których reprezentowane są miasta i prowincje, funkcjonują także porty prywatne. We Francji działają porty autonomiczne, z dużym wpływem władz państwowych oraz porty zarządzane przez miasta, departamenty i regiony. W Wielkiej Brytanii większość portów należy do podmiotów prywatnych, są też porty autonomiczne i miejskie.

W każdym z tych modeli działalność eksploatacyjną w portach prowadzą odrębne, prywatne podmioty gospodarcze, wykorzystując odpłatnie infrastrukturę portową i będąc na ogół właścicielami suprastruktury portowej. Operatorzy specjalistycznych terminali przeładunkowych są, w niektórych portach, właścicielami terenów, na których terminale są zlokalizowane i związanej z nimi infrastruktury i suprastruktury portowej. Model funkcjonowania polskich portów w okresie gospodarki socjalistycznej nie mieścił się w żadnych standardach, obowiązujących na rynkach portowych krajów rozwiniętych gospodarczo.

2. Pierwsze zmiany w systemie funkcjonowania portów morskich w Polsce

Istniejący w Polsce w okresie gospodarki socjalistycznej system funkcjonowania portów morskich nie przystawał organizacyjnie i prawnie do realiów gospodarki rynkowej. Wymagał on zmian, polegających na:

- uporządkowaniu struktury własnościowej terenów portowych;
- oddzieleniu działalności w sferze administracyjno-zarządczej od działalności w sferze eksploatacyjno-usługowej, które dotychczas realizowane były przez jeden podmiot w każdym porcie³;
- utworzeniu jednego podmiotu w każdym porcie działającego w sferze administracyjno-zarządczej, stymulującego rozwój sfery eksploatacyjno-usługowej.

W wyniku działań porządkujących powstała na terenach portowych przejrzysta struktura własnościowa. Zdecydowana większość terenów w granicach administracyjnych poszczególnych portów morskich należy do państwa, dużo mniejsze ich fragmenty są własnością gmin portowych i incydentalnie innych podmiotów⁴. Podmioty gospodarcze zlokalizowane na terenach portowych (spółki portowe, stocznie, armatorzy, inne przedsiębiorstwa) uzyskały do nich prawo użytkowania wieczystego. Spowodowało to sytuację, w której spółki portowe nie mogły zarządzać całością terenów portowych, gdyż posiadały uprawnienia quasi-właścicielskie (użytkowanie wieczyste) tylko do tej części, na której zostały uwłaszczone. Identyczne prawa do innych terenów portowych posiadały uwłaszczone na nich podmioty gospodarcze.

Pierwszym, najłatwiejszym etapem zmian organizacyjno-prawnych, była zmiana formy prawnej prowadzenia działalności przez podmioty portowe. Na podstawie ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 13 lipca 1990 roku, przedsiębiorstwa państwowe: Morski Port Handlowy Gdańsk, Morski Port Handlowy Gdynia i Zarząd Portu Szczecin-Świnoujście przekształcono w 1991 roku w jednoosobowe spółki akcyjne Skarbu Państwa: Morski Port Handlowy Gdańsk S.A. (MPH Gdańsk S.A.), Morski Port Handlowy Gdynia S.A. (MPH Gdynia S.A.), Zarząd Portu Szczecin-Świnoujście S.A. (ZPS-Ś S.A.) Przekształcenie nie wpłynęło na zakres realizowanych przez spółki funkcji, nie spowodowało więc oddzielenia sfery eksploatacyjnej (eksploatacyjno-usługowej) od sfery zarządzania terenami portowymi (administracyjno-zarządczej). Zmieniło natomiast sposób funkcjonowania przekształconych podmiotów. Przestały one podlegać przepisom ustawy z 25 IX 1981 roku o przedsiębiorstwach państwowych, a podporządkowane zostały rygorom kodeksu handlowego z 1934 roku, w

³ We wspomnianych już przedsiębiorstwach państwowych: Morski Port Handlowy Gdańsk, Morski Port Handlowy Gdynia, Zarząd Portu Szczecin-Świnoujście.

⁴ W porcie gdyńskim do Skarbu Państwa należy 94,49% terenów portowych, do gminy Gdynia 2,95%, do innych podmiotów 2,56%. W porcie gdańskim Skarb Państwa jest właścicielem 73,58% terenów portowych, gmina Gdańsk 24,23% a inne podmioty 2,19%. W zespole portowym Szczecin-Świnoujście do Skarbu Państwa należy 71,54% terenów portowych, do obu gmin portowych 22,87%, do zarządu portu 1,19% a do innych podmiotów 4,40% terenów portowych.

wyniku czego ukształtowana została nowa struktura decyzyjna w spółkach oraz zmienione zostały zasady i formy zewnętrznego nadzoru.

Dokonana komercjalizacja⁵ spółek portowych na podstawie ustawy prywatyzacyjnej, implikować powinna, w myśl jej przepisów, procesy prywatyzacyjne. Nie to jednak było celem dokonywanych zmian. Nie rozważano w Polsce nigdy wprowadzenia modelu prywatnego do zarządzania portami morskimi, co stało w sprzeczności z wykorzystaniem ustawy prywatyzacyjnej do ich przekształceń. Nie było jednak wówczas innego instrumentu prawnego, który mógłby być wykorzystany w tym celu.

Proces oddzielania sfery eksploatacyjno-usługowej od sfery administracyjno-zarządczej przebiegał nieco odmiennie w porcie gdańskim i Szczecinie-Świnoujściu, przy przyjęciu tej samej koncepcji. Odmienną koncepcję przekształceń strukturalno-własnościowych zrealizowano w porcie w Gdyni.

W porcie gdańskim utworzono w 1991 roku ponad 30 spółek z udziałem pracowników (55% kapitału) i MPH Gdańsk S.A. (45% kapitału), które dzierżawiąc od spółki portowej elementy infrastruktury, suprastruktury i inny majątek ruchomy przejęły prowadzenie działalności eksploatacyjnej i pomocniczej. W ten sposób w spółce portowej Morski Port Handlowy Gdańsk S.A. pozostała jedynie działalność w sferze administracyjno-zarządczej. Oddzielenie tych dwóch sfer nie było jednak całkowite, gdyż pomiędzy spółką portową a spółkami eksploatacyjnymi i usługowymi pozostały powiązania kapitałowe. Podkreślając niejako kierunek przekształceń dokonano zmiany nazwy spółki portowej z Morski Port Handlowy Gdańsk S.A. na Zarząd Portu Gdańsk S.A. Była to jednak nazwa na wyrost, ponieważ spółka nadal zarządzała tylko terenami portowymi, będącymi w jej użytkowaniu wieczystym, nie obejmując swoim oddziaływaniem terenów innych przedsiębiorstw zlokalizowanych w obszarze administracyjnym portu.

Istotnym mankamentem była także słabość kapitałowa spółek eksploatacyjnych, gdyż poziom kapitałów założycielskich uzależniony był od możliwości finansowych pracowników - udziałowców. Utrudniało to spółkom prowadzenie przedsięwzięć inwestycyjnych poprawiających jakość oferowanych usług. Dużym wysiłkiem finansowym było dla nich wykupienie od spółki portowej w 1993 roku wykorzystywanej przez nie suprastruktury portowej i innego majątku ruchomego. W kolejnych latach trudności kapitałowe spółek eksploatacyjnych zmuszały spółkę portową, jako współudziałowca, do ich dofinansowania, dochodziło także do fuzji spółek eksploatacyjnych.

W 1991 roku w zespole portowym Szczecin-Świnoujście także nastąpiły przekształcenia strukturalno-własnościowe na wzór zmian wprowadzonych w Gdańsku. Utworzono 17 spółek z udziałem pracowników (55% kapitału) i spółki portowej (45% kapitału), które w oparciu o dzierżawione elementy infrastruktury, suprastruktury i innego majątku ruchomego przejęły prowadzenie działalności w sferze eksploatacyjno-usługowej. Pomimo utworzenia mniejszej liczby spółek niż w Gdańsku, borykały się one także z kłopotami spowodowanymi słabością

⁵ Przez komercjalizację, w myśl ustawy prywatyzacyjnej, rozumiano się przekształcenie przedsiębiorstwa państwowego w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa.

kapitałową, co uruchomiło w następnych latach procesy konsolidacyjne. Efektem przeprowadzonych zmian było pozostawienie w spółce portowej ZPS-Ś S.A. działalności w sferze administracyjno-zarządczej i przekazanie działalności w sferze eksploatacyjno-usługowej spółkom z udziałem pracowników, powiązanych jednak kapitałowo ze spółką portową.

W porcie w Gdyni zmiany strukturalno-własnościowe rozpoczęto w 1994 roku, według odmiennej koncepcji, niż zrealizowana w Gdańsku i Szczecinie-Świnoujściu. W Gdyni utworzono 9 spółek ze 100% udziałem spółki portowej MPH Gdynia S.A., do których wniosła ona wkłady finansowe, elementy suprastruktury i inny majątek ruchomy. Spółki te przejęły działalność w sferze eksploatacyjno-usługowej. Identycznie jak w pozostałych portach działalność w sferze administracyjno-zarządczej pozostała w gestii spółki portowej i identycznie jak w tych portach, oddzielenie sfery eksploatacyjno-usługowej nie było całkowite, gdyż pozostały powiązania kapitałowe pomiędzy spółkami eksploatacyjnymi i usługowymi a spółką portową. Istotna różnica polegała jednak na tym, że w Gdyni powstały spółki znacznie silniejsze kapitałowo, bo zasilone znaczącymi aportami przez portową spółkę-matkę. Nowy układ strukturalno-własnościowy znalazł odzwierciedlenie w nowej nazwie portu gdyńskiego: Port Gdynia Holding S.A., która zastąpiła dotychczasową: Morski Port Handlowy Gdynia S.A.

3. Zmiany w sferze administracyjno-zarządczej w polskich portach morskich

Spółki portowe, funkcjonujące w poszczególnych portach morskich pomimo, iż nie prowadziły bezpośrednio działalności eksploatacyjnej i skupiły się na wypełnianiu funkcji w sferze administracyjno-zarządczej, miały w tym zakresie ograniczone możliwości. Nie posiadały uprawnień do ingerowania w procesy gospodarowania terenami portowymi, do których inne podmioty posiadały prawo użytkowania wieczystego, nie posiadały uprawnień do podejmowania wielu działań związanych z pojęciem zarządzania portem morskim. Sytuację w tym zakresie zmienić mogły tylko nowe regulacje ustawowe.

Po kilku latach pracy nad koncepcją ustawy i uzgodnień międzyresortowych Sejm uchwalił ustawę z 20 XII 1996 roku o portach i przystaniach morskich, która określiła "zasady tworzenia podmiotów zarządzających portami i przystaniami morskimi, ich organizację i funkcjonowanie"⁶. Utworzone zostały trzy nowe spółki akcyjne z udziałem Skarbu Państwa i gmin portowych: Zarząd Morskiego Portu Gdańsk S.A. (51% akcji objął Skarb Państwa, 49% akcji gmina Gdańsk), Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A. (51% akcji Skarb Państwa, 49% gmina Gdynia), Zarząd Morskich Portów Szczecin i Świnoujście S.A. (51% akcji Skarb Państwa, po 24,5 % akcji gminy Szczecin i Świnoujście).

Przedmiotem działalności nowych spółek jest⁷:

- zarządzanie nieruchomościami i infrastrukturą portową;
- prognozowanie, programowanie i planowanie rozwoju portu;

⁶ Art. 1 ust. 1 ustawy z 20 grudnia 1996 r. o portach i przystaniach morskich (Dz. U. z 1997 r. nr 9, poz. 44).

⁷ Ibidem, art. 7 ust. 1.

- budowa, rozbudowa, utrzymanie i modernizacja infrastruktury portowej;
- pozyskiwanie nieruchomości na potrzeby rozwoju portu;
- świadczenie usług związanych z korzystaniem z infrastruktury portowej;
- zapewnienie dostępu do portowych urządzeń odbiorczych odpadów ze statków w celu przekazania ich do odzysku lub unieszkodliwiania.

W wyniku realizacji postanowień ustawy o utworzeniu nowych spółek, w każdym z trzech portów w sferze administracyjno-zarządczej działały po dwa podmioty: w Gdańsku - istniejący już Zarząd Portu Gdańsk S.A. i nowo utworzony Zarząd Morskiego Portu Gdańsk S.A., w Gdyni - istniejący już Port Gdynia Holding S.A. i nowo utworzony Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A., w Szczecinie-Świnoujściu - istniejący już Zarząd Portu Szczecin-Świnoujście S.A. i nowo utworzony Zarząd Morskich Portów Szczecin-Świnoujście S.A. W tej sytuacji nowelizacja ustawy o portach morskich z 18 VI 1999r.⁸ nałożyła na Ministra Skarbu Państwa obowiązek doprowadzenia do połączenia w każdym porcie obu spółek, przy czym spółką przejmującą w każdym przypadku była spółka nowo utworzona na mocy ustawy portowej. W wyniku przeprowadzonych fuzji ukształtowana została nowa struktura własnościowa spółek, odzwierciedlająca wartość wniesionych aportów i wkładów finansowych przez Skarb Państwa i gminy portowe, a także będąca wynikiem udostępnienia pracownikom akcji na zasadach preferencyjnych i późniejszego odkupywania tych akcji przez spółki zarządzające portami.

W Zarządzie Morskiego Portu Gdańsk S.A. Skarb Państwa posiada 91,06% kapitału zakładowego, gmina Gdańsk 2,21% a pracownicy 6,73%. W Zarządzie Morskiego Portu Gdynia S.A. Skarb Państwa posiada 99,48% kapitału zakładowego, gmina Gdynia 0,0436% a pracownicy 0,4734%. W Zarządzie Morskich Portów Szczecin i Świnoujście S.A. Skarb Państwa posiada 86,05% kapitału zakładowego, gminy Szczecin i Świnoujście po 0,155% a pracownicy 13,64%.

Spółki zarządzające portami morskimi posiadając na mocy ustawy szereg wymienionych wyżej kompetencji w sferze administracyjno-zarządczej, nie mają jednak całkowitej swobody w zakresie zarządzania terenami portowymi. Jednym z bardzo istotnych ograniczeń jest posiadanie prawa użytkowania wieczystego, przez różne podmioty gospodarcze zlokalizowane w obszarze administracyjnym portów, do terenów, na których zostały one uwłaszczone. W przypadku tych terenów spółkom zarządzającym portami przysługuje jedynie prawo pierwokupu przy ich sprzedaży i prawo pierwszeństwa przy oddaniu ich w użytkowanie wieczyste lub przeniesienie prawa użytkowania wieczystego⁹. Tereny takie stanowią znaczny procent całości terenów w poszczególnych portach: 79,60% w Gdańsku, 48,50% w Gdyni i 82,80% w zespole portowym Szczecin-Świnoujście.

Swoboda gospodarowania pozostałymi terenami portowymi, stanowiącymi własność Skarbu Państwa, jednostki samorządu terytorialnego albo spółki zarządzającej portem jest

⁸ Ustawa z 18 VI 1999r. o zmianie ustawy o portach i przystaniach morskich (Dz. U. nr 62, poz. 685).

⁹ Art. 4 ust. 1 ustawy o portach...op. cit.

natomiast ograniczona koniecznością uzyskiwania zgody Ministra Skarbu Państwa (wydawanej w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw gospodarki morskiej) na¹⁰:

- przeniesienie własności, użytkowania wieczystego albo oddanie w użytkowanie wieczyste;
- oddanie w użytkowanie, dzierżawę, najem albo na podstawie innej umowy uprawniającej do korzystania lub pobierania pożytków przez okres powyżej 10 lat.

Struktura własnościowa spółek zarządzających portami, zdominowana przez własność Skarbu Państwa oraz ustawowe ograniczenia ich kompetencji w zakresie zarządzania terenami portowymi wskazuje, że w praktyce ukształtowany został państwowy model zarządzania portami morskimi.

Wspomniana wcześniej nowelizacja ustawy portowej z 18 VI 1999r. wprowadziła obowiązek zbycia przez spółki zarządzające portami udziałów w spółkach eksploatacyjnych w terminie do 31 grudnia 2003 roku. Pomimo, że termin ten został następnie przedłużony do końca 2005 roku, proces zbywania udziałów nie zakończył się jeszcze w portach w Gdańsku i Gdyni. Wynikało to przede wszystkim z braku satysfakcjonujących ofert ze strony inwestorów, a także z wycofywania się inwestorów w trakcie negocjacji pod wpływem protestów lub nadmiernych roszczeń pracowników prywatyzowanych spółek eksploatacyjnych.

Oceniając proces dochodzenia w portach morskich do obecnego modelu zarządzania nimi należy podkreślić, że trwał on długo i był dosyć skomplikowany. Nie wypracowano w początkowym okresie przekształceń jednolitego modelu docelowego i ścieżki dojścia do niego, co spowodowało, że poszczególne porty realizowały własne wizje, utrudniając, jak się później okazało, cały proces. Odpowiednio wcześniej opracowana koncepcja zapobiegłaby, być może, uwłaszczeniu licznych przedsiębiorstw na terenach portowych, co umożliwiłoby podmiotom zarządzającym portami objąć swym rzeczywistym władztwem cały obszar znajdujący się w administracyjnych granicach poszczególnych portów.

Na braku całościowej koncepcji zaważył na pewno brak doświadczeń i wypracowanych wzorców - nie prowadzono wcześniej w innych krajach podobnych przekształceń, a także panująca w początkowym okresie transformacji atmosfera sprzyjająca inicjatywom oddolnym, jako reakcja na lata funkcjonowania scentralizowanej gospodarki.

Pomimo, iż prace nad ustawą powołującą do życia podmioty zarządzające portami trwały długo, nie była ona dopracowana, o czym świadczy doprowadzenie do sytuacji dualizmu podmiotowego w każdym porcie w sferze administracyjno-zarządczej i konieczność nowelizacji ustawy, w celu rozwiązania sztucznie stworzonego problemu. Wydaje się, że lepszą była koncepcja przekształcenia istniejących już spółek portowych w podmioty zarządzające terenami portowymi.

Liczne ograniczenia narzucone ustawowo spółkom zarządzającym portami w procesie gospodarowania terenami portowymi powodują zbyteczną ingerencję administracyjną. Sytuują Ministra Skarbu Państwa w podwójnej roli: jak głównego akcjonariusza spółek zarządzających

¹⁰Ibidem, art. 3 ust. 1.

portami i jako organ administracyjny kontrolujący podejmowane przez nie ważniejsze decyzje dotyczące gospodarowania gruntami portowymi. Wystarczyłoby nadanie ministrowi albo uprawnień właścicielskich albo administracyjnych, przy czym rezygnacja z tych pierwszych wymagałaby zmiany modelu zarządzania portami i innego określenia kompetencji ministra.

4. Wpływ globalizacji na funkcjonowanie portów morskich

Zmiany w funkcjonowaniu gospodarki światowej, polegające na znoszeniu barier w działalności produkcyjnej, handlowej oraz przepływie kapitałów i pracowników pomiędzy rynkami krajowymi oraz, w konsekwencji tych procesów, pojawianiu się kolejnych gospodarek jako równoprawnych uczestników rynku międzynarodowego oddziałują w znaczący sposób na pozycję portów morskich w systemach transportowych. Pod wpływem zmiany poziomu i struktury kosztów produkcji w krajach - uczestnikach wymiany międzynarodowej, spowodowanych globalizacją gospodarki światowej, zmianie ulegają kierunki przemieszczania się potoków ładunkowych, co wpływa bezpośrednio na sytuację poszczególnych portów morskich na międzynarodowym rynku usług transportowych. Zmusza to władze portów do wdrażania nowych form organizacji procesów pozyskiwania i obsługi masy ładunkowej.

Istotne zmiany w funkcjonowaniu portów morskich spowodowała w latach 70-tych XX wieku konteneryzacja. Zmusiła ona wszystkich uczestników procesu transportowego (operatorów terminali portowych, armatorów, spedytorów, przedsiębiorstwa świadczące w portach usługi pomocnicze na rzecz statków i ładunków, władze celne) do nawiązania ścisłej współpracy z władzami portów morskich, w celu poprawy efektywności obsługi masy ładunkowej. Władze portów odgrywały w tym procesie także samoistną, istotną rolę, wprowadzając nowoczesne systemy informacyjne, umożliwiające znaczne skrócenie czasu pobytu kontenerowców i skonteneryzowanych ładunków w porcie, co przyczyniało się do optymalizacji kosztów transportu. Na tym etapie rozwoju porty skupiły się na doskonaleniu wewnętrznych procesów obsługi skonteneryzowanej masy ładunkowej, skutkującym obniżką kosztów obsługi ładunków i wzmacnianiu dzięki temu swojej pozycji konkurencyjnej na rynku usług portowych. Polskie porty morskie pozbawione wówczas faktycznie nowoczesnego systemu zarządzania i funkcjonujące w scentralizowanej, socjalistycznej gospodarce, w której kategorii pieniężne odgrywały głównie rolę rachunkową, uczestniczyły w tym procesie w bardzo ograniczonym zakresie.

Postępujące procesy globalizacji gospodarki światowej, w warunkach dalszego rozwoju konteneryzacji, spowodowały zmianę tego modelu funkcjonowania portów morskich. Z etapu ostrej konkurencji pomiędzy sobą o masę ładunkową, porty morskie przeszły do etapu współpracy, nie pozbawionej jednak znaczących elementów konkurencji, w ramach której ukształtował się podział pracy pomiędzy nimi. W zależności od funkcji spełnianej przez poszczególne porty w procesie transportowym, wykształciły się cztery ich rodzaje¹¹:

¹¹ Parlament Europejski, Dyrekcja Generalna ds. polityki wewnętrznej, *Zmieniająca się rola portów morskich w globalnej logistyce morskiej*, Bruksela 2009, s. 64.

- porty główne, przyciągające duże ilości masy ładunkowej, grupujące ją i dystrybuujące w głąb łądu. Pełnią również ważną rolę w obsłudze ładunków tranzytowych;
- porty przeładunkowe, przyjmujące duże ilości masy ładunkowej ze statków oceanicznych największych armatorów. Ładunki te są przeładowywane na statki dowozowe (feeder-services), które dostarczają je do portów przeznaczenia. Rola portów przeładunkowych w dystrybucji ładunków w głąb łądu jest ograniczona;
- porty drugiego szczebla, odgrywające znaczącą rolę w procesach grupowania i dystrybucji towarów w głąb łądu, obsługujące także połączenia feeder-services, ale na mniejszą skalę niż porty przeładunkowe;
- porty trzeciego szczebla, nie obsługujące przeładunków (feeder-services), lecz skupiające się na dystrybucji towarów na terenach położonych w bezpośrednim sąsiedztwie wybrzeża.

Charakterystyczną cechą tego etapu rozwoju portów morskich jest powstawanie regionalnych porozumień pomiędzy portami, w celu wspólnego promowania całego regionu jako centrum przeładunkowego, co nie wyklucza równoczesnej konkurencji pomiędzy portami regionu o pozyskane ładunki. Konkurencja jest jednak osłabiana przez procesy specjalizacji poszczególnych portów w obsłudze określonych rodzajów masy ładunkowej.

Wpływ procesów globalizacji w gospodarce światowej powoduje, że w modelu regionalizacji działalności portowej zachodzą istotne zmiany, polegające na wzrastającej roli operatorów terminali przeładunkowych w organizacji łańcuchów transportowych i powstawaniu gęstej sieci terminali śródlądowych, ułatwiających proces coraz odważniejszego penetrowania przez porty (struktury regionalne) obszarów lądowych, w celu pozyskiwania ładunków i wzmocnienia swojej pozycji konkurencyjnej. Konkurencja na rynku usług portowych coraz bardziej skupia się na usługach śródlądowych, powodując, że wysiłki portów w mniejszym stopniu koncentrują się na rozbudowie ich zdolności przeładunkowych, a w większym stopniu na budowie „efektywnych połączeń z obszarami w głębi łądu poprzez sieć korytarzy kolejowych i terminali śródlądowych”¹².

Silna konkurencja o masę ładunkową w głębi łądu powoduje, że obszary te, obsługiwane przez różne regiony portowe nachodzą na siebie. Im skuteczniej regiony portowe będą rozszerzać obsługiwane przez nie obszary w głębi łądu, tym większa będzie powierzchnia obszarów nachodzących na siebie¹³. W rezultacie zanika także zaplecze bezsporne poszczególnych portów, które dotychczas było obszarem, z którego ładunki w sposób naturalny, z uwagi na odległość, czas transportu i koszty, ciążyły do danego portu. Obecnie głównym kryterium wyboru portu jest czynnik jakościowy, który uwzględniany jest w odniesieniu do całego lądowo-morskiego łańcucha transportowego.

Dalsze zmiany w modelu funkcjonowania portów morskich, które już zarysowują się pod wpływem globalizacji gospodarki światowej, polegają na rozwoju sieci portów, świadczących

¹² Ibidem, s. 67.

¹³ Ibidem, s. 67.

komplementarne usługi na rzecz statków i ładunków. Rozwój tego modelu stymulowany jest przez dwa czynniki. Jednym z nich są zanikające rezerwy terenów rozwojowych w poszczególnych portach, które natrafiają w związku z tym na naturalne bariery ekstensywnego rozwoju. Zmusza to porty do wyboru określonych specjalizacji, ponieważ staje się niemożliwe obsłużenie na wymaganym poziomie jakościowym całej wzrastającej masy ładunkowej, w całym jej przekroju gatunkowym. Specjalizacji portów sprzyjają także procesy likwidacji barier prawnych i organizacyjnych, ułatwiające swobodne przemieszczanie ładunków na obszarach lądowych. Powoduje to w efekcie powstawanie sieci wyspecjalizowanych portów w obsłudze określonych kategorii ładunków, funkcjonujących w ramach regionalnych porozumień. Regionalna sieć portowa, wraz z coraz intensywniej wykorzystywaną infrastrukturą terminali śródlądowych, w oparciu o gęstą sieć połączeń lądowych, zapewnić będzie wszystkim kategoriom ładunków kompleksową obsługę na wysokim poziomie jakościowym. Efektem będzie nasilenie konkurencji o masę ładunkową na obszarach lądowych, pomiędzy regionalnymi sieciami portowymi leżącymi w różnych strefach geograficznych.

5. Model zarządzania polskimi portami a ich pozycja na globalizującym się rynku usług portowych

Utworzenie w polskich portach morskich zarządów portów i oddzielenie działalności eksploatacyjnej od sfery administracyjno-zarządczej miało na celu stworzenie warunków dla przyspieszenia ich rozwoju i umocnienia pozycji konkurencyjnej na rynku usług portowych, zmieniającym się pod wpływem przeobrażeń technologicznych i organizacyjnych w transporcie, naturalnych ograniczeń rozwojowych portów i globalizacji gospodarki światowej.

Zmiana modelu funkcjonowania morskich portów w Polsce była konieczna, gdyż niemożliwy byłby ich rozwój przy utrzymaniu w każdym z nich jednego przedsiębiorstwa łączącego funkcje zarządzania częścią terenów portowych z monopolem na działalność eksploatacyjną. Nie pozostawiało to żadnej wolnej przestrzeni dla rozwoju konkurencji w sferze usług przeładunkowych i części innych usług na rzecz statków i ładunków, a także racjonalnego gospodarowania rzadkimi zasobami, jakimi są tereny portowe. Przedsiębiorstwa eksploatacyjne, mające w każdym porcie pozycję monopolistyczną, nie byłyby zainteresowane dopuszczeniem do świadczenia usług portowych konkurencji zagranicznej i krajowej i miały realne narzędzia umożliwiające utrzymanie swojej pozycji, dzięki posiadanym prerogatywom także w sferze administracyjno-zarządczej. W takiej sytuacji niemożliwy byłby rozwój portów i znajdowałyby się one stale na peryferyjnych pozycjach rynku portowego. Rozumiały to władze tych spółek, wprowadzając, każda na swój sposób, zmiany w modelach funkcjonowania portów.

Efekt końcowy, będący wynikiem działania władz przedsiębiorstw portowych i administracji państwowej przyniósł połowiczny sukces. Niewątpliwie jest nim samo stworzenie w każdym porcie profesjonalnych podmiotów funkcjonujących w sferze administracyjno-zarządczej oraz wdrożenie, znacznie już zaawansowanego procesu, oddzielenia od niej sfery eksploatacyjnej. Umożliwiło to uruchomienie procesów konkurencji wewnątrzportowej (w ograniczonym zakresie, limitowanym czynnikami technologicznymi) w zakresie obsługi

statków i ładunków oraz systematyczne wzmocnienie pozycji konkurencyjnej portów na międzynarodowym rynku portowym. Procesy fuzji pracowniczych spółek eksploatacyjnych i pomocniczych w portach w Gdańsku i Szczecinie-Świnoujściu, kapitałowe ich zasilanie przez inwestorów krajowych i zagranicznych, prywatyzacja spółek eksploatacyjnych i pomocniczych w porcie w Gdyni z udziałem kapitału krajowego i zagranicznego, zaangażowanie inwestorów zagranicznych w budowę specjalistycznych terminali przeładunkowych, wzbogacanie usług portowych o nowe rodzaje działalności, budowa nowoczesnego zaplecza magazynowo-składowego doprowadziły do powstania w każdym porcie nowej struktury podmiotowej, zwiększającej ich konkurencyjność i wzmocniającej pozycję na rynku usług portowych i w ramach lądowo-morskich łańcuchów transportowych.

Polskie porty morskie zaczynają zajmować ważne miejsce w europejskich korytarzach transportowych, umacniając swoją pozycję jako porty drugiego szczebla, a w przypadku Gdańska pełniąc nawet funkcję portu bazowego dla serwisu oceanicznego Maerska. Wzrostowa, pomimo pewnych zawirowań w poszczególnych latach, tendencja w ilości przeładowanych towarów oraz stabilna sytuacja finansowa są konsekwencją zmian modelu funkcjonowania portów. Utrzymanie publicznego charakteru podmiotów zarządzających portami (spółki z udziałem Skarbu Państwa, gmin portowych i przejściowo pracowników) umożliwiło zasilenie procesów inwestycyjnych znacznymi środkami unijnymi, co ma niebagatelne znaczenie wobec szczupłości środków własnych, zwłaszcza w zestawieniu z niezbędnymi nakładami na utrzymanie i unowocześnianie infrastruktury portowej. Szacunki wskazują, że poziom zużycia głównych elementów tej infrastruktury w porcie w Gdańsku wynosił w roku 2012 53,35% i poprawił się w stosunku do roku 2004 (62,30%), w porcie w Gdyni 56,01% (poprawa w stosunku do wskaźnika z roku 2004 wynoszącego 62,30%) a w zespole portowym Szczecin-Świnoujście 50,60% (pogorszenie wskaźnika z poziomu 44,30% w roku 2004)¹⁴. Parametry te wskazują na rozmiary zadań, które muszą być zrealizowane przez zarządy portów w zakresie poprawy jakości infrastruktury portowej.

Pojawiły się także nowe wyzwania dla zarządów portów morskich wynikające ze zmieniającej się ich roli, jako podmiotów działających w sferze administracyjno-zarządczej. Zmiany te zaprezentowano w tabeli 1.

Rola władz portowych zmieniała się wraz ze zmianami struktury portów. Porty stały się organizatorami w łańcuchach logistycznych. Dawniej władze portowe skupiały się głównie na wewnętrznej infrastrukturze portowej, zdolności przeładunkowej oraz efektywności, natomiast obecnie coraz częściej zajmują się połączeniami intermodalnymi¹⁵. Ich głównym celem jest¹⁶:

- optymalizacja procesów i infrastruktury w portach,
- rozwój portów jako węzłów w wydajnym intermodalnym systemie transportowym,

¹⁴ Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Program rozwoju polskich portów morskich do roku 2020 (z perspektywą do 2030 roku), Warszawa 2013. Zakończenie realizowanych obecnie kilku dużych inwestycji w zespole portowym Szczecin-Świnoujście przyczyni się do poprawy tego wskaźnika.

¹⁵ Parlament Europejski...op. cit., s. 87.

¹⁶ Ibidem, s. 87.

- rozwijanie sieci portowych, terminali śródlądowych i wydajnych połączeń między nimi,
- organizowanie forów skupiających zainteresowane podmioty, w celu rozwiązywania problemów dotyczących wydajności logistycznej.

Tabela 1. Zmieniająca się rola władz portowych

Tradycyjna rola władz portowych	Nowa rola władz portowych
Zarządzanie portem Wdrażanie prawodawstwa i dyrektyw Koncesje ¹ Bezpieczeństwo Środowisko	Zarządzanie portem Wdrażanie prawodawstwa i dyrektyw Koncesje ¹ Bezpieczeństwo Środowisko
Organizacja portów Administracja Siła robocza Cła Optymalizacja procesów związanych z transportem morskim	Organizacja portów Administracja Siła robocza Cła Optymalizacja procesów związanych z transportem morskim i procesów logistycznych
Infrastruktura portowa Utrzymywanie dostępu od strony morza Rozwój i konserwacja infrastruktury portowej Rozwój i konserwacja infrastruktury morskiej	Infrastruktura portowa Utrzymywanie dostępu od strony morza Rozwój i konserwacja infrastruktury terminali Rozwój i konserwacja infrastruktury portowej Rozwój połączeń z lądem
Suprastruktura portowa ²	Suprastruktura portowa ²
Pomoc stronom uczestniczącym w działalności portu Organizowanie forów komunikacji pomiędzy stronami uczestniczącymi w działalności portu Prowadzenie warsztatów dotyczących konkretnych kwestii (np. ochrona środowiska, nowe procedury i przepisy portowe)	Mediacja pomiędzy stronami uczestniczącymi w działalności portu Organizowanie forów komunikacji pomiędzy stronami uczestniczącymi w działalności portu Organizowanie forów komunikacji pomiędzy portem a podmiotami w głębi lądu w celu udoskonalenia współpracy Prowadzenie warsztatów dotyczących konkretnych kwestii (np. ochrona środowiska, nowe procedury i przepisy portowe)
Promocja portu	Promocja portu
Analizy dotyczące portu Analizy zdolności przeładunkowej Analizy efektywności	Analizy dotyczące portu Analizy zdolności przeładunkowej Analizy efektywności Analizy dotyczące sieci portów
	Wsparcie systemów intermodalnych w obrębie portu
	Opracowywanie ogólnej strategii transportowej w obrębie portu oraz w odniesieniu do lokalizacji w głębi lądu

Źródło: Parlament Europejski. Dyrekcja Generalna ds. polityki wewnętrznej, Zmieniająca się rola portów morskich w globalnej logistyce morskiej, Bruksela 2009, s. 80.

¹Tylko w portach prywatnych, zarządzanych przez właściciela.

²Tylko w portach, w których podmiot zarządzający odpowiada za utrzymanie suprastruktury portowej.

Istniejący model zarządzania portami pozwolił na wykorzystanie istniejących rezerw organizacyjnych i w sferze realnej dla pobudzenia i zintensyfikowania procesów rozwojowych w portach morskich. Obarczony jest on jednak licznymi wadami, które stwarzać będą bariery rozwojowe w przyszłości i utrudniać przejmowanie nowych funkcji przez zarządy portów,

zgodnie ze światowymi tendencjami. W portach w Gdyni i Gdańsku nie został zakończony proces likwidacji powiązań kapitałowych pomiędzy podmiotami zarządzającymi portami a spółkami eksploatacyjnymi. W Gdyni Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A. jest właścicielem jednej spółki eksploatacyjnej, w Gdańsku procesy prywatyzacji są znacznie mniej zaawansowane. Pomimo, iż może to skutkować ukrytym subsydiowaniem spółek eksploatacyjnych lub innym ich wspomaganie (pomoc publiczna lub nieuczciwe praktyki konkurencyjne) przez powiązane z nimi kapitałowo podmioty zarządzające portami, nie jest to najistotniejsze zagrożenie wobec istniejących i realnie egzekwowanych przepisów unijnych, zapobiegających takim zjawiskom. Znacznie większymi problemami są ustawowo ukształtowane relacje pomiędzy spółkami zarządzającymi portami i administracją państwową, pozycja gmin jako podmiotów współzarządzających portami oraz brak jednego, faktycznego gospodarza całości terenów portowych.

Proces gospodarowania terenami portowymi zdominowany jest przez urzędniczy nadzór, co zostało przedstawione we wcześniejszej partii tekstu. Rola gmin portowych w procesie decyzyjnym została całkowicie zmarginalizowana, wszystkie najważniejsze decyzje dotyczące sposobu zagospodarowania obszarów portowych podejmuje Ministerstwo Skarbu Państwa. Gminy nie mają także wpływu na funkcjonowanie spółek zarządzających portami, ponieważ w ręku Skarbu Państwa znajduje się przeważająca liczba akcji, co zapewnia mu dominującą pozycję na walnym zgromadzeniu¹⁷. Gminy nie dążą do wzmocnienia swojej roli jako współwłaścicieli spółek zarządzających portami, poprzez zwiększanie swojego udziału w kapitale zakładowym i obejmowanie nowych akcji. Wobec dominacji administracji państwowej nie czują się współgospodarzami terenów portowych, co w niektórych przypadkach oddziałuje negatywnie na współpracę pomiędzy nimi a portami. Utrudnia wypracowanie optymalnych decyzji uwzględniających potrzeby rozwojowe portów i miast portowych. Trudno bez głębszych analiz przesądzić, czy zmiana modelu zarządzania portami z obowiązującego państwowego na model municypalny lub municypalno-państwowy byłaby optymalnym rozwiązaniem. Istnieją także inne modele zarządzania portami i może je należałoby wykorzystać. Wydaje się jednak, że funkcjonujący model, z dużą ingerencją administracji państwowej wyczerpuje swoje możliwości. Brak autentycznego zainteresowania gmin rozwojem portów, biurokratyzacja procesu zarządzania portami, brak stabilizacji władz portu, zależnych od cyklu politycznego to najważniejsze wady istniejącego systemu w sferze administracyjno-zarządczej.

W odpowiedzi na nowe tendencje w rozwoju portów konieczne będzie wypracowanie sprawnych mechanizmów współtworzenia przez polskie porty morskie sieci portowych i połączeń z głębokim zapleczem. Porty powinny stać się ważnym partnerem administracji państwowej w procesie kształtowania systemów transportowych, uwzględniającym tworzenie sprawnych korytarzy logistyczno-transportowych, stanowiących istotny czynnik pozyskiwania masy ładunkowej.

¹⁷ Wyjątkiem jest uprzywilejowana pozycja gmin morskich w radach nadzorczych spółek zarządzających portami, niewspółmiernie silna w stosunku do posiadanych pakietów akcji.

W sferze własnościowej wadą istniejącego modelu zarządzania portami są nieprecyzyjne regulacje dotyczące gospodarki nieruchomościami i brak jednego gospodarza całości terenów portowych. Nakłada się na to rozdzielanie kompetencji regulacyjnych pomiędzy administrację morską (Urzędy Morskie) i zarządy portów. Dwuwładza występuje także w sferze finansowania infrastruktury portowej. Na podmiotach zarządzających portami spoczywa obowiązek budowy, modernizacji i utrzymania infrastruktury portowej, znajdującej się na gruntach, którymi zarządzają oraz utrzymania wewnętrznych akwenów portowych, przy czym zadania te mogą być dofinansowywane z budżetu państwa¹⁸. Skarb Państwa jest natomiast właścicielem akwenów portowych i infrastruktury portowej, zapewniających dostęp do portów. Majątek ten wyłączony jest z obrotu¹⁹, a źródłem finansowania jego budowy, modernizacji i utrzymania jest budżet państwa, w wysokości określonej w ustawie budżetowej²⁰. W związku z trudną sytuacją budżetową na realizację tych zadań w niezbędnym dla sprawnego funkcjonowania portów zakresie brakuje środków.

Istotnym uzupełnieniem własnych środków zarządów portów przeznaczanych na rozwój i utrzymanie infrastruktury portowej są środki napływające z programów unijnych. To źródło finansowania ulegnie jednak w perspektywie czasu znacznemu zmniejszeniu a potem wyczerpaniu. Konieczne jest zatem opracowanie nowego modelu finansowania rozwoju portów, uwzględniającego ten proces oraz dostosowanego do zmieniającej się sytuacji na międzynarodowym rynku usług portowych i nowego zakresu zadań, jakie w związku z tym realizować będą musiały zarządy portów.

Wnioski

Proces dostosowania portów morskich do funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej wymagał oddzielenia sfery eksploatacyjnej od sfery administracyjno-zarządczej i utworzenia w każdym porcie podmiotu zarządzającego. W praktyce funkcjonuje w Polsce państwowy model zarządzania głównymi portamiorskimi. Niestety, w gestii podmiotów zarządzających głównymi portami znajduje się tylko część terenów w administracyjnych granicach portów. Na pozostałych terenach uwłaszczone są przedsiębiorstwa na nich zlokalizowane.

Funkcjonujący system zarządzania portami pozwalał na ich rozwój, obecnie jednak powoli wyczerpuje swoje możliwości. Niezbędne jest odbiurokratyzowanie procesów decyzyjnych w portach oraz umożliwienie podmiotom zarządzającym portami gospodarowanie całością terenów portowych.

¹⁸ Art. 10 ust. 2 ustawy o portach...op. cit.

¹⁹ Ibidem, art. 5 ust. 1.

²⁰ Ibidem, art. 10 ust. 1.

Bibliografia

Kamola-Cieślik M., *Polityka przekształceń własnościowych przedsiębiorstw państwowych gospodarki morskiej w okresie transformacji systemowej w Polsce*, Wydawnictwo Zapol, Szczecin 2013.

Ministerstwo Gospodarki Morskiej, *Strategia rozwoju portów morskich do 2015 roku*, Warszawa 2007.

Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, *Program rozwoju polskich portów morskich do roku 2020 (z perspektywą do 2030 roku)*, Warszawa 2013.

Parlament Europejski. Dyrekcja Generalna ds. polityki wewnętrznej, *Zmieniająca się rola portów morskich w globalnej logistyce morskiej*, Bruksela 2009.

Ustawa z 20 grudnia 1996 r. o portach i przystaniach morskich (Dz. U. z 1997 r. nr 9, poz. 44).

Ustawa z 18 czerwca 1999 r. o zmianie ustawy o portach i przystaniach morskich (Dz. U. nr 62, poz. 684) Ustawa z 18 czerwca 1999 r. o zmianie ustawy o portach i przystaniach morskich (Dz. U. nr 62, poz. 684)

Jacek Marcinkiewicz¹
Jarosław Kilon²

POZIOM ROZWOJU I KONKURENCYJNOŚĆ GPW W WARSZAWIE NA TLE GIEŁD EUROPEJSKICH

Streszczenie

Finansowanie przedsiębiorstw poprzez publiczną emisję papierów wartościowych wymaga rozwiniętego i prawidłowo funkcjonującego rynku kapitałowego. Uwzględniając szereg funkcji, jakie w gospodarce pełni rynek kapitałowy, należy przypuszczać, iż jego rozwój powinien być skorelowany z poziomem rozwoju gospodarczego. Celem niniejszego artykułu jest analiza wybranych wskaźników poziomu rozwoju i makroekonomicznej konkurencyjności Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie na tle wybranych giełd światowych. Cel ten zrealizowano poprzez dokonanie rankingu i grupowania giełd europejskich przy wykorzystaniu metod taksonomicznych. Przedstawiona w niniejszym opracowaniu analiza dowodzi, iż w gronie giełd europejskich występuje znaczące zróżnicowanie rynków ze względu zarówno na ich wielkość, płynność, czy stopień wykorzystania mechanizmu giełdowego w alokacji kapitału. Rezultaty przeprowadzonych badań potwierdzają istotną rolę, jaką w środkowo-wschodniej Europie pełni GPW w Warszawie.

THE WARSAW STOCK EXCHANGE COMPETITIVENESS AND DEVELOPMENT LEVEL COMPARING TO EUROPEAN STOCK EXCHANGES

Summary

Financing enterprises through public offering of securities requires a developed and well-functioning capital market. Taking into account a number of economic functions of a capital market, it can be assumed that its development should be correlated with the level of development of the economy. The main aim of this article is to analyze selected indicators of the level of development and macroeconomic competitiveness of the Warsaw Stock Exchange and to compare them with selected world stock exchanges. It was achieved by ranking and grouping European exchanges using taxonomic methods. The analysis presented in this paper proves that there is a considerable diversity among European stock exchanges due to their size, liquidity, or degree of utilization of the exchange mechanism in the allocation of capital. The results of the study confirm the important role of Warsaw Stock Exchange in Central and Eastern Europe.

Słowa kluczowe (Keywords): Warsaw Stock Exchange, competitiveness, taxonomic methods

¹ Dr Jacek Marcinkiewicz - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

² Dr Jarosław Kilon - Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania.

Wstęp

W rozwiniętej gospodarce rynkowej finansowanie dużych przedsięwzięć gospodarczych odbywa się przy aktywnym udziale sektora bankowego lub przy wykorzystaniu rynku papierów wartościowych. Pierwszy z wymienionych sposobów zwany jest finansowaniem zewnętrznym obcym, drugi – finansowaniem zewnętrznym własnym. Pozyskiwanie środków finansowych na prowadzenie działalności gospodarczej przy pomocy publicznej emisji papierów wartościowych wymaga rozwiniętego i prawidłowo funkcjonującego rynku kapitałowego. Centralną instytucją pośredniczącą w transakcjach finansowych jest giełda papierów wartościowych. To za jej pośrednictwem inwestorzy, kierując się głównie wysoką dochodowością inwestycji, podejmują ryzyko zakupu papierów wartościowych w pierwotnych emisjach, dostarczając tym samym kapitału spółkom.

Na wyjątkową rolę pośrednictwa finansowego i rynków kapitałowych w procesach wzrostu i rozwoju gospodarczego wskazał Schumpeter³. Rynki finansowe i kapitałowe przyczyniają się do mobilizacji i koncentracji oszczędności, alokacji kapitału, zarządzania ryzykiem i wprowadzania innowacji technologicznych, ułatwiają prowadzenie transakcji, pomagają w monitorowaniu firm, dzięki czemu są motorem rozwoju gospodarczego⁴. Giełdy papierów wartościowych, łącząc podmioty gospodarcze posiadające nadwyżki oszczędności z podmiotami o ich niedoborach tworzą system rynkowej wyceny kapitału. W pewnym stopniu realizują zatem cele makroekonomiczne, a w pewnym – poprzez stwarzanie warunków do maksymalizacji zysku inwestorów – cele spekulacyjne. Stopień rozwoju rynku kapitałowego, a w węższym ujęciu – giełdy papierów wartościowych, powinien być zatem skorelowany z poziomem rozwoju gospodarczego, a relacje zachodzące między nimi można określić mianem „sprzężenia zwrotnego”. Wydaje się bowiem mało prawdopodobne, aby w słabo rozwiniętej gospodarce istniał dobrze rozwinięty rynek kapitałowy⁵.

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja wybranych wskaźników świadczących o poziomie rozwoju i makroekonomicznej konkurencyjności Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w porównaniu do wybranych giełd światowych, a także dokonanie rankingu i grupowania giełd europejskich przy wykorzystaniu metod taksonomicznych. Stosując metody taksonomiczne autorzy postarają się wykazać, że GPW w Warszawie spełnia stawiane przed nią zadania makroekonomiczne.

³ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*. PWN, Warszawa 1960, s. 72-85, 155-202.

⁴ Zob. E. Gruszczyńska-Brozbar, *Funkcjonowanie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie*. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2007, s. 50-51; K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje*. PWN, Warszawa 2005, s. 18.

⁵ Przegląd literatury dotyczącej związku pomiędzy rozwojem rynku finansowego i kapitałowego a wzrostem gospodarczym można znaleźć w pracy S. Bukowski, *Międzynarodowa integracja rynków finansowych*. Difin, Warszawa 2011, s. 25-32.

1. Konkurencyjność giełdy papierów wartościowych

Pojęcie konkurencyjności, od blisko pół wieku⁶ zakorzenione na stałe w kanonie terminów ekonomicznych, nie doczekało się jak dotychczas jednej precyzyjnej definicji ani jednego powszechnie akceptowanego miernika. Przymiotnik *konkurencyjność* używany jest w odniesieniu do gospodarki danego kraju i oznacza „zdolność do sprostania konkurencji oraz do generowania długookresowego, efektywnego wzrostu i rozwoju gospodarczego”⁷. Zdolność ta opisywana jest najczęściej w skali makro przy użyciu wskaźników charakteryzujących poszczególne obszary życia gospodarczego.⁸ Z perspektywy przedsiębiorstwa (w mikroskali) oznacza zaś zdolność do uzyskania przewagi i trwałego zapewnienia sobie wyższego niż konkurencji stadium rozwoju lub wyższej stopy zwrotu.

W niniejszym artykule konkurencyjność rozpatrywana będzie jako atrybut rynku kapitałowego oraz jego naczelną instytucji – giełdy papierów wartościowych. Mając na uwadze perspektywę makroekonomiczną stopień konkurencyjności giełdy papierów wartościowych utożsamiony może być z wysokim poziomem jej rozwoju, bezpieczeństwem i płynnością obrotu, czy też znaczeniem giełdy w gospodarce kraju. Nie można jednak zapomnieć, że na giełdzie papierów wartościowych, gdzie dochodzi do spotkania dwóch sił: popytu i podaży, o poziomie konkurencyjności (atrakcyjności) z punktu widzenia inwestora (w perspektywie mikroekonomicznej) decydować będą parametry rynkowe (możliwość uzyskiwania wysokiej stopy zwrotu przy akceptowalnym ryzyku).

Mówiąc o „poziomie rozwoju” rynku kapitałowego można mieć na myśli zarówno stopień kompletności regulacji prawnych, rodzaj notowanych na nim instrumentów, rolę spełnianą w gospodarce danego kraju, jak również zestaw wskaźników ilościowych. Spojrzenie na międzynarodową konkurencyjność GPW w Warszawie wymaga prezentacji szeregu kryteriów umożliwiających jej umiejscowienie w gronie europejskich i światowych giełd papierów wartościowych. Ilekroć w niniejszym artykule będzie mowa o konkurencyjności giełdy papierów wartościowych, należy mieć na zatem na uwadze wskaźniki ilościowe opisujące sytuację na wtórnym rynku papierów wartościowych jak również rolę spełnianą przez giełdę w gospodarce danego kraju.

⁶ Termin został użyty po raz pierwszy w latach 70-tych XX wieku przez amerykańskich ekonomistów do opisu rywalizacji handlowej pomiędzy firmami amerykańskimi i japońskimi. Zob. A. Wziętek-Kubiak, *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2003 s. 9.

⁷ T. Dołęgowski, *Postulowane kierunki wspierania konkurencyjności Polski i republik bałtyckich w świetle strategii „Europa 2020” Unii Europejskiej* [w:] B. Grużewski, *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, BMK Leidykla, Wilno 2012, s. 7.

⁸ Zob. A. Grynia, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy na tle innych państw Unii Europejskiej*, [w:] B. Grużewski, *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, BMK Leidykla, Wilno 2012, s. 79-97; G. Złotorzyński, *Konkurencyjność gospodarki polskiej w latach 2000-2010*, [w:] A. Chmielak, *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki światowej i rynku pracy*, Wydawnictwo UwB, Białystok 2011, s. 171-182.

2. Poziom rozwoju giełdy papierów wartościowych – ujęcie absolutne

Brak jednego wskaźnika, zawierającego kompleksowe informacje o stopniu rozwoju wtórnego rynku kapitałowego, pozwala uznać poziom rozwoju giełdy za zmienną bezpośrednio nieobserwowalną. W związku z tym do pomiaru stopnia konkurencyjności giełdy papierów wartościowych zostaną wykorzystane następujące wskaźniki:

- liczba notowanych spółek (krajowych i zagranicznych),
- kapitalizacja spółek krajowych,
- wartość nowych emisji akcji – IPO (Initial Public Offering),
- wartość obrotów (sesyjnych i pakietowych),
- liczba transakcji akcjami.

Pierwszy z indykatorów obrazuje liczbę przedsiębiorstw, które pozyskały długoterminowe środki finansowe przy pomocy rynku publicznego. W rankingu uwzględniono również przedsiębiorstwa zagraniczne, w celu zaakcentowania uznania giełdy w oczach emitentów mających siedzibę za granicą.⁹ Kapitalizacja uznawana jest za podstawową kategorię charakteryzującą rynki finansowe i odwzorowuje potencjał gospodarczy notowanych spółek oraz (pośrednio) oczekiwania inwestorów w zakresie ich dynamiki rozwojowej.¹⁰ W opracowaniu uwzględniona będzie wyłącznie kapitalizacja spółek krajowych, przez co wykluczony zostanie problem wielokrotnego ujmowania spółek w statystykach, powstały w wyniku notowania ich na różnych giełdach. Wartość IPO dostarcza informacji o liczbie i znaczeniu nowych emisji na danej giełdzie papierów wartościowych, a zatem może być postrzegana przez pryzmat przyszłego poziomu rozwoju rynku. Opisane cechy dostarczają informacji o podażowej stronie rynku kapitałowego. Płynność rynku udziałowych papierów wartościowych, stanowiącą pochodną popytu na notowane na giełdzie walory, obrazują kolejne dwie zmienne: liczba transakcji i wartość obrotów. Pomimo, że popyt na akcje można nazwać „elastycznym”, co oznacza znaczne powiązanie z poziomem i dynamiką cen notowanych walorów, to jest on również czynnikiem pośrednio wpływającym na liczbę i wielkość nowych emisji. Wszystkie z wymienionych wskaźników są stymulantami, co oznacza, że wysoka wartość wskaźnika wskazuje na wysoką pozycję konkurencyjną giełdy. Podane powyżej wskaźniki dla giełd europejskich oraz wybranych giełd światowych zostały zaprezentowane w tabeli 1.

Żadna z badanych giełd nie posiadała maksymalnych wartości wszystkich branż pod uwagę wskaźników. Największą liczbą notowanych spółek cechuje się giełda tokijska, a spośród giełd europejskich – hiszpańska (stanowiąca konglomerat giełd z Madrytu, Barcelony, Walencji i Bilbao). Ponad 2000 spółek notowanych jest również na giełdach: NYSE, London

⁹ Podany ranking obejmuje również rynki obrotu alternatywnego. W ramach GPW zorganizowany, poza rynkiem regulowanym obrót prowadzony jest w ramach rynku akcji NewConnect. Zgodnie z danymi z dnia 5 września 2014 na tym rynku notowanych było 437 spółek.

¹⁰ Por. U. Banaszak-Soroka, *Instytucje i uczestnicy rynku kapitałowego*. PWN, Warszawa 2008, s. 76.

SE Group (giełda w Londynie tworząca sojusz z giełdą włoską z siedzibą w Mediolanie) oraz na rynku NASDAQ.

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki wybranych giełd światowych za rok 2013

Giełda	Liczba notowanych spółek	Kapitalizacja w mld USD	Wartość IPO w mln USD	Wartość obrotów w mld USD	Liczba transakcji akcjami w mln sztuk
NASDAQ OMX	2637	6085,0	17417,7	9584,7	1151,8
NYSE	2371	17949,9	39763,4	13700,5	1187,8
Hong Kong Exchanges	1643	3100,8	21790,5	1323,8	179,5
Japan Exchange Group - Osaka	1163	238,3	33,3	195,2	brak danych
Japan Exchange Group - Tokyo	3419	4543,2	5231,1	5888,4	599,1
Singapore Exchange	776	744,4	4857,4	278,7	brak danych
Athens Exchange	251	82,6	0,0*	24,5	7,2
BME Spanish Exchanges	3245	1116,6	1780,2	923,2	48,4
Borsa Istanbul	236	195,7	538,6	374,3	77,1
Budapest SE	50	19,8	2,9	10,8	1,3
Cyprus SE	95	2,1	0,0	0,0	0,0
Deutsche Börse	720	1936,1	3328,1	1383,4	104,1
Euronext	1062	3583,9	30,3	1722,3	168,8
Irish SE	50	170,1	1178,9	15,0	1,6
Ljubljana SE	55	7,1	0,0	0,4	0,0
London SE Group	2736	4429,0	24557,0	2314,5	211,2
Luxembourg SE	274	78,6	0,0	0,1	0,0
Malta SE	24	4,2	38,9	0,1	0,0
Moscow Exchange	262	770,7	456,5	235,6	82,3
NASDAQ OMX Nordic Exchange	755	1269,2	720,7	648,2	72,8
Oslo Børs	216	265,4	1315,5	119,2	17,8
SIX Swiss Exchange	272	1540,7	0,0	703,9	31,2
Warsaw SE	895	204,5	1735,7	73,5	13,5
Wiener Börse	102	117,7	0,0	26,8	3,9

* Informacja z roku 2012

Źródło: www.world-exchanges.org/statistics.

Zdecydowanie największą kapitalizacją spółek krajowych może się poszczycić giełda nowojorska (NYSE). Blisko 18 bilionów dolarów to 3-krotnie więcej niż na rynku NASDAQ oraz 4-krotnie więcej niż na giełdzie w Tokio i sojuszu londyńskim. Również pod względem wartości rynku pierwotnego (nowych emisji) giełda w Nowym Yorku jest na pierwszym miejscu. Kolejne miejsca zajmują giełdy: London SE Group, Hong Kong Exchanges oraz NASDAQ OMX. Z uwagi na wartość obrotów oraz liczbę transakcji akcjami na czołowych miejscach znalazły się giełdy: NYSE, NASDAQ, Tokyo oraz London SE Group. Holistyczne spojrzenie na wyniki nakazuje bezdyskusyjnie uznać giełdę z siedzibą w Nowym Yorku za

największy, najbardziej konkurencyjny rynek na świecie. Za giełdy o zasięgu światowym można również uznać: rynek NASDAQ, giełdę w Tokyo, a spośród giełd europejskich: London SE Group czy Euronext¹¹.

Biorąc pod uwagę wartości analizowanych parametrów Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie może być uznana za najlepiej rozwiniętą giełdę z grupy państw Europy Środkowej, które przeszły transformację systemową. Już samo członkostwo w Światowej Organizacji Giełd Papierów Wartościowych (WFE) wskazuje na zdobyte uznanie. Należy zauważyć, że choć z uwagi na analizowane kryteria GPW wyprzedziła giełdy z siedzibami w Atenach, Istambule, Budapeszcie, Dublinie czy Ljublanie, to nie można jej porównywać z największą giełdą światową (kapitalizacja GPW stanowi 1,14% kapitalizacji NYSE a wartość obrotów na GPW w roku 2013 to zaledwie 0,54% wartości obrotów NYSE).

3. Poziom rozwój giełdy papierów wartościowych – ujęcie względne

Wielkość rynku kapitałowego jest w naturalny sposób powiązana z wielkością gospodarki. Dokonanie porównania giełd narodowych w kontekście roli, jaką pełnią one w gospodarce danego kraju wymusza zatem zastosowanie miar względnych. W niniejszym opracowaniu zaproponowano następujące wskaźniki informujące o względnej konkurencyjności rynku kapitałowego:

- kapitalizacja spółek krajowych w stosunku do PKB,
- liczba notowanych spółek (krajowych i zagranicznych) w stosunku do liczby mieszkańców,
- wartość nowych emisji w stosunku do kapitalizacji giełdy,
- wartość obrotów (sesyjnych i pakietowych) w stosunku do liczby transakcji akcjami (przeciętna wartość transakcji).

Analizę ograniczono do europejskich giełd papierów wartościowych będących członkami WFE.¹² W przypadku giełdy London SE Group wartość PKB oraz liczbę ludności otrzymano sumując dane z Wielkiej Brytanii oraz Włoch, natomiast w odniesieniu do giełdy NASDAQ OMX Nordic Exchange zsumowano PKB i liczbę ludności Danii, Szwecji i Finlandii. W obliczeniach nie uwzględniono międzynarodowej giełdy Euronext z powodu trudności w ustaleniu odpowiedniego PKB i populacji. W ten sposób analizą objęto 17 giełd papierów wartościowych (obserwacji). Wartości 4 analizowanych w zmiennych w odniesieniu do badanych giełd zestawiono w tabeli 2. Wskaźnik rynkowej wartości przedsiębiorstw krajowych notowanych na giełdzie wyrażonej jako procent produktu krajowego brutto odzwierciedla stopień powiązania giełdy z gospodarką i jest miernikiem reprezentatywności wtórnego rynku

¹¹ Międzynarodowa platforma handlu giełdowego stworzona w 2000 roku przez giełdy w Paryżu, Amsterdamie, Brukseli, Lizbonie i Londynie.

¹² Należy w tym miejscu odnotować, że WFE nie jest jedyną organizacją (zrzeszającą giełdy papierów wartościowych. Federacja Europejskich Giełd Papierów Wartościowych Federation of European Stock Exchanges FESE) publikuje podobne informacje, lecz w innej walucie i przy zastosowaniu nieco odmiennej metodologii; również lista członków nie jest identyczna, co znacznie utrudnia porównania między państwowe.

kapitałowego dla gospodarki kraju.¹³ Pod względem udziału kapitalizacji w PKB za najbardziej konkurencyjną można uznać giełdę szwajcarską.

Tabela 2. Względne wskaźniki rozwoju europejskich giełd za rok 2013

Giełda	Udział kapitalizacji w PKB X1	Liczba spółek na milion mieszkańców X2	Wartość nowych emisji do kapitalizacji w % X3	Wartość przeciętnej transakcji w tys. USD X4
Athens Exchange	0,342	22,8	0,000**	3,39
BME Spanish Exchanges	0,822	69,6	0,159	19,06
Borsa Istanbul	0,239	3,1	0,275	4,86
Budapest SE	0,167*	5,1	0,015	8,04
Cyprus SE	0,088*	83,2	0,000	1,36
Deutsche Börse	0,533	8,9	0,172	13,29
Irish SE	0,781	10,9	0,693	9,28
Ljubljana SE	0,143*	26,7	0,000	8,30
London SE Group	0,964	22,1	0,554	10,96
Luxembourg SE	1,302	504,4	0,000	12,34
Malta SE	0,415*	56,7	0,915	9,07
Moscow Exchange	0,368	1,8	0,059	2,86
NASDAQ OMX Nordic Exchange	1,108	36,6	0,057	8,91
Oslo Børs	0,518	42,5	0,496	6,70
SIX Swiss Exchange	2,367	33,7	0,000	22,59
Warsaw SE	0,395	23,2	0,849	5,43
Wiener Börse	0,283	12,0	0,000	6,87

* PKB z roku 2012

** wartość IPO z roku 2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.world-exchanges.org/statistics oraz data.worldbank.org

Kapitalizacja rodzimych spółek przekracza również wartość PKB na giełdzie w Luksemburgu oraz w grupie krajów nordyckich, a zbliżona jest do PKB na giełdach londyńskiej, hiszpańskiej i irlandzkiej. W tych krajach mamy do czynienia z tzw. angloamerykańskim sposobem finansowania inwestycji, głównie przy wykorzystaniu rynku kapitałowego. Przykładem systemu „kontynentalnego” są gospodarki Niemiec oraz Austrii, w których dużo większe znaczenie w cyrkulacji środków odgrywa system bankowy – udział kapitalizacji w PKB jest znacznie niższy. Drugi wskaźnik zawiera informacje o poziomie przedsiębiorczości, jak również o dostępności kapitału (możliwości jego pozyskiwania poprzez giełdę papierów

¹³ Zob. W. Milo, 2000, s. 111, P. Kulpaka, 2007, s. 154.

wartościowych). Liczba spółek przypadających na milion mieszkańców osiąga największe wartości dla gospodarek małych krajów (Luksemburg, Cypr, Malta).

Wśród państw o kilkudziesięciomilionowej liczbie ludności zmienna X2 przyjmuje największą wartość dla giełdy hiszpańskiej. Kolejny miernik ma na celu ukazanie perspektyw rozwojowych danej giełdy. Wartość emisji nowych akcji w stosunku do kapitalizacji spółek krajowych w roku 2013 na warszawskim parkiecie wyniosła 0,85% i była niemal najwyższa spośród wszystkich analizowanych giełd. Utrzymanie takiego wskaźnika w dłuższej perspektywie będzie prowadziło do wzrostu liczby notowanych spółek oraz ich kapitalizacji, a tym samym przyczyni się do podniesienia konkurencyjności GPW w Warszawie, zwłaszcza, że w przypadku kilku giełd nie zaobserwowano w roku 2013 nowych emisji. Ostatni wskaźnik pokazuje przeciętną wartość transakcji akcjami. Transakcje o najwyższej przeciętnej wartości zawierane były w roku 2013 na giełdach: szwajcarskiej, hiszpańskiej, niemieckiej, luksemburskiej oraz londyńskiej.

Z uwagi na brak jednego wskaźnika zawierającego kompleksowe informacje o rozwoju rynku kapitałowego, przy jednoczesnym znacznym zróżnicowaniu poszczególnych składowych takiej oceny, autorzy dokonując porządkowania oraz grupowania rynków wykorzystali względne wskaźniki charakteryzujące poszczególne giełdy. Celem uniknięcia wpływu przyjętej metody badawczej na wyniki uporządkowania europejskich giełd zastosowano dwie metody: Hellwiga oraz taksonomiczną miarę porządkowania liniowego. Takie postępowanie daje możliwość porównania wyników uzyskanych przy użyciu obu metod.¹⁴

Procedura postępowania w metodzie Hellwiga¹⁵ obejmuje następujące etapy:

1. Doprowadzenie zmiennych do porównywalności – standaryzacja wg wzoru:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j} \quad (1)$$

gdzie: x_{ij} - i-ta obserwacja j-tej zmiennej ($i = 1, \dots, 17, j = 1, \dots, 4$);

\bar{x}_j - średnia arytmetyczna j-tej zmiennej;

s_j - odchylenie standardowe j-tej zmiennej.

2. Wygenerowanie wzorca, rozumianego jako sztuczny obiekt o maksymalnym pozytywnym nasileniu wszystkich cech.
3. Obliczenie odległości każdej giełdy od giełdy wzorcowej przy zastosowaniu metryki euklidesowej:

¹⁴ Ekonomiczne wykorzystanie metod porządkowania liniowego obiektów można znaleźć m.in. w pracach: J. Pocięcha, B. Podolec, A. Sokołowski, K. Zając, *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*. PWN, Warszawa 1988 s. 41-43; W. Tarczyński, *Fundamentalny portfel papierów wartościowych*. PWE, Warszawa, 2002, s. 94-101; M. Stec, *Innowacyjność krajów Unii Europejskiej*. Gospodarka Narodowa 11/12 2009, s. 27-48.

¹⁵ Zob. Z. Hellwig, *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju strukturę wykwalifikowanych kadr*. Przegląd Statystyczny nr 4/1968.

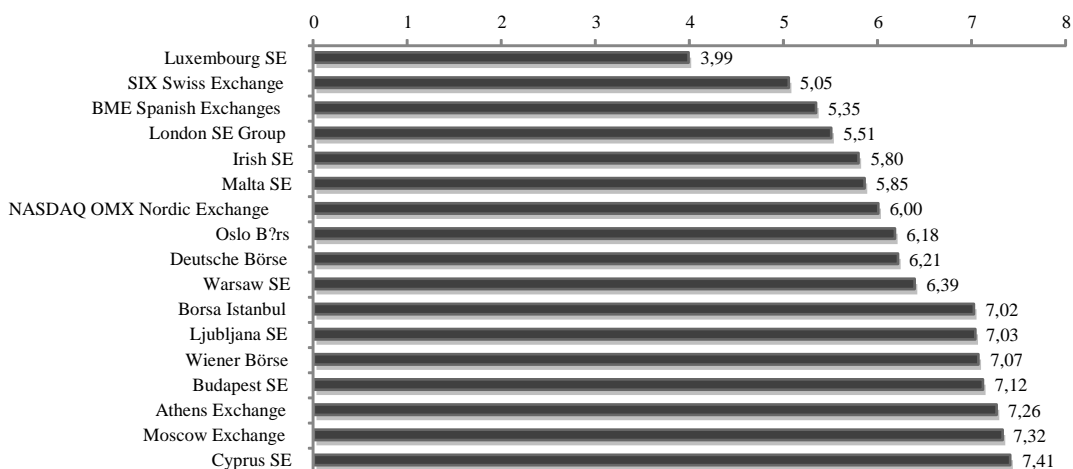
$$d_{i0} = \left[\sum_{j=1}^4 (z_{ij} - z_{0j})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (2)$$

gdzie: z_{ij} - wystandaryzowana wartość j -tej zmiennej dla i -tej giełdy;

z_{0j} - wystandaryzowana wartość j -tej zmiennej dla wzorcowej giełdy.

Odległości uzyskane dzięki zastosowaniu metody Hellwiga, ukazujące dystans dzielący poszczególne giełdy od wzorca, zaprezentowano na rysunku 1. Wśród objętych badaniem europejskich giełd nie ma jednej giełdy posiadającej największe wartości wszystkich czterech wskazanych wcześniej cech, dlatego miernik Hellwiga w przypadku żadnej z giełd nie osiągnął wartości 0. Według zaprezentowanego rankingu za najwyżej rozwinięty europejski rynek kapitałowy można uznać giełdę w Luksemburgu. Na kolejnych miejscach znalazły się giełdy SIX Swiss Exchange, BME Spanish Exchanges oraz London SE Group. Giełdę w Warszawie dzieli od wzorca podobna odległość jak giełdy we Frankfurcie czy w Oslo. Największa odległość od wzorca dzieli giełdy cypryjską, moskiewską oraz ateńską.

Rysunek 1. Odległość euklidesowa od wzorca europejskich giełd papierów wartościowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 2.

Procedura postępowania w taksonomicznej metodzie porządkowania liniowego¹⁶ obejmuje natomiast następujące etapy:

¹⁶ Zob. K. Chudy, M. Wierzbńska, 2001, *Próba wykorzystania metod taksonomicznych w analizie rynku kapitałowego w Polsce*. [w:] M. Król (red.) *Analiza i perspektywy rozwoju polskiego rynku kapitałowego*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2001, s. 12-16; P. Kowalczyk-Lizak, *Ocena działalności lokacyjnej i klasyfikacja zakładów ubezpieczeń*. [w:] K. Jajuga, M. Walesiak (red.) *Taksonomia 9 – Klasyfikacja i analiza danych – Teoria i zastosowania*, Wrocław 2002, s. 97-98.

1. Doprowadzenie zmiennych do porównywalności – standaryzacja wg wzoru (1).
2. Przepisanie poszczególnym zmiennym wag, proporcjonalnych do ich współczynników zmienności (ilorazy odchyłeń standardowych i średnich arytmetycznych) zgodnie z formułą:

$$w_j = \frac{V_j}{\sum_{j=1}^4 V_j} \quad (3)$$

gdzie: w_j – waga j-tej zmiennej;
 V_j – współczynnik zmienności j-tej zmiennej.

3. Obliczenie średniej arytmetycznej ważonej:

$$c_i = \sum_{j=1}^4 z_{ij} \cdot w_j \quad (4)$$

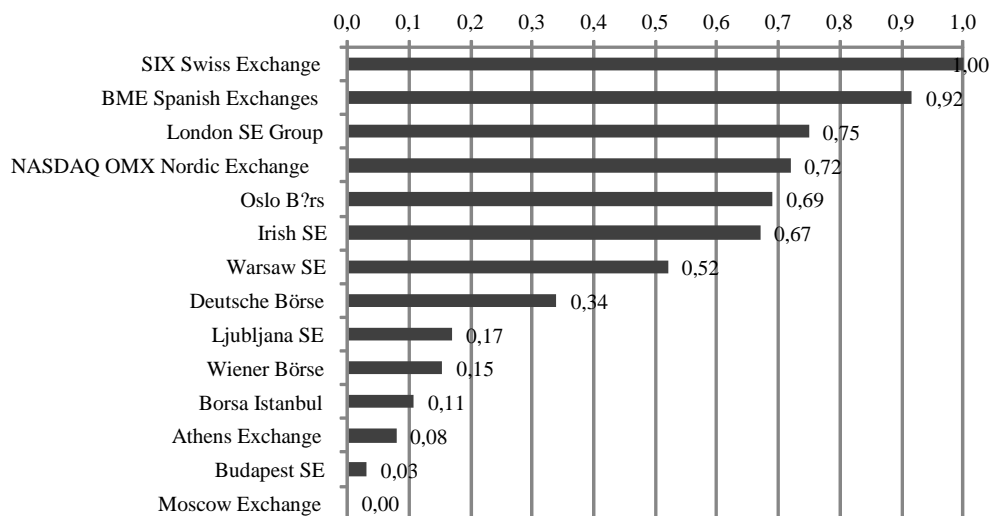
4. Unormowanie wskaźnika tak, aby przyjmował wartości od zera do jednego według formuły:

$$c_i^* = \frac{c_i + |c_{\min}|}{c_{\max} + |c_{\min}|} \quad (5)$$

gdzie: c_i – średnia arytmetyczna i-tej giełdy ważona współczynnikami zmienności;
 c_{\max} , c_{\min} – maksymalna i minimalna wartość średniej arytmetycznej.

Porządkowania europejskich giełd w oparciu o taksonomiczną miarę porządkowania liniowego dokonano na grupie 14 giełd papierów wartościowych, usuwając z wcześniej prezentowanego zbioru giełdy małych państw (Cypr, Luksemburg, Malta).

Rysunek 2. Unormowany wskaźnik taksonomiczny poziomu rozwoju europejskich giełd papierów wartościowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 2.

Zgodnie z przyjętą metodyką, za najwyższej rozwiniętą wśród 14 badanych giełd można uznać giełdę szwajcarską. Na kolejnych miejscach znajdują się giełdy hiszpańska, londyńska oraz nordycka. Biorąc pod uwagę uzyskane wyniki, za najslabiej rozwinięte należy giełdy w Moskwie, Budapeszcie, Atenach oraz Istambule. Giełda w Warszawie uplasowała się natomiast na 7 pozycji. Warto podkreślić, że wybór metody porządkowania w niewielkim stopniu wpływa na uzyskane wyniki. Zarówno w grupie rynków ocenionych najwyższej, jak i najniższej znalazły się te same giełdy. W porównaniu do metody odległości od wzorca metoda wskaźnika taksonomicznego przydziela wyższą pozycję giełdzie w Warszawie niż giełdzie we Frankfurcie.

4. Grupowanie giełd papierów wartościowych

Ciekawą grupę wskaźników charakteryzujących giełdy stanowią informacje dotyczące stopnia koncentracji rynku. Informacje publikowane przez WFE pozwalają na porównanie koncentracji rynków giełdowych w oparciu o cztery kryteria, bazujące na udziale w kapitalizacji (obrotach) 10 (5%) odpowiednio największych lub najbardziej płynnych spółek (szczegółowe dane zaprezentowano w tabeli 3).

Tabela 3. Skala koncentracji europejskich giełd (dane za rok 2012)

Giełda	Udział w kapitalizacji 10 największych spółek X5	Udział w obrotach 10 najbardziej płynnych spółek X6	Udział w kapitalizacji 5% największych spółek X7	Udział w obrotach 5% najbardziej płynnych spółek X8
Athens Exchange	0,57	0,83	0,63	0,87
BME Spanish Ex.	0,41	0,88	brak danych	brak danych
Borsa Istanbul	0,43	0,47	0,55	0,45
Budapest SE	0,96	0,99	0,67	0,80
Cyprus SE	0,89	0,98	0,76	0,95
Deutsche Börse	0,46	0,51	0,78	0,86
Euronext	0,38	0,31	0,70	0,74
Irish SE	0,85	0,93	0,45	0,53
Ljubljana SE	0,78	0,93	0,59	0,70
London SE Group	0,31	0,31	0,80	0,86
Luxembourg SE	0,95	0,97	0,38	0,22
Malta SE	0,92	0,93	0,29	0,34
Moscow Exchange	0,61	0,83	0,63	0,91
NASDAQ OMX N.E.	0,33	0,36	0,64	0,77
Oslo Børs	0,77	0,76	0,75	0,70
SIX Swiss Exchange	0,71	0,72	0,74	0,77
Warsaw SE	0,55	0,71	0,83	0,91
Wiener Börse	0,64	0,82	0,49	0,66

Źródło: www.world-exchanges.org/statistics.

W przypadku giełd o dużej liczbie spółek (Deutsche Börse, London SE Group, NASDAQ OMX Nordic Exchange, Warsaw SE) zmienne X5 i X6 w naturalny sposób przyjmują mniejsze wartości niż zmienne X7 i X8. Z odwrotną sytuacją mamy do czynienia przypadku giełd o małej liczbie notowanych spółek (Budapest SE, Irish SE, Ljubljana SE, Malta SE). Warto zauważyć, że w grupie rynków o dużej liczbie spółek, giełda warszawska wykazuje się znacznym stopniem koncentracji, zwłaszcza obrotów.

Brak podstaw merytorycznych do uznania zmiennych X5 – X8 za stymulanty bądź destymulanty rozwoju uniemożliwił ich zastosowanie we wcześniejszych rozważaniach. Względny charakter wskaźników koncentracji pozwolił jednak na ich wykorzystanie w procesie grupowania giełd papierów wartościowych. W procesie tym wykorzystane zostały także zmienne analizowane w poprzednim podrozdziale (X1-X4). Z uwagi na kompletność publikowanych danych w procesie aglomeracji uwzględniono: stopień koncentracji rynku wyrażony poprzez udział 10 spółek o największej kapitalizacji giełdowej w roku 2012 w kapitalizacji danego rynku ogółem (X5) oraz udział 10 spółek o najwyższych obrotach sumie obrotów w roku 2012 (X6). Z wcześniej wyjaśnionych powodów w analizie pominięto giełdę Euronext. Na podstawie zbioru zmiennych X1-X6 dokonano grupowania europejskich giełd papierów wartościowych przy pomocy bezwzorcowej metody taksonomicznej – analizy skupień. Grupowanie elementów we względnie jednorodnej klasie wykonano przy użyciu pakietu STATISTICA 10 PL według następującego iteracyjnego algorytmu¹⁷:

1. Doprowadzenie zmiennych do porównywalności – standaryzacja wg wzoru (1).
2. Obliczenie odległości euklidesowej pomiędzy poszczególnymi giełdami wg wzoru (2)¹⁸.
3. Łączenie w grupę giełd najbardziej jednorodnych (o najmniejszej odległości euklidesowej).
4. Określenie odległości pomiędzy nowymi skupieniami powstałymi z powiązania obiektów przy wykorzystaniu metody Warda zmierzającej do minimalizacji sumy kwadratów odchyłeń dowolnych dwóch skupień, które mogą zostać uformowane na każdym etapie¹⁹.

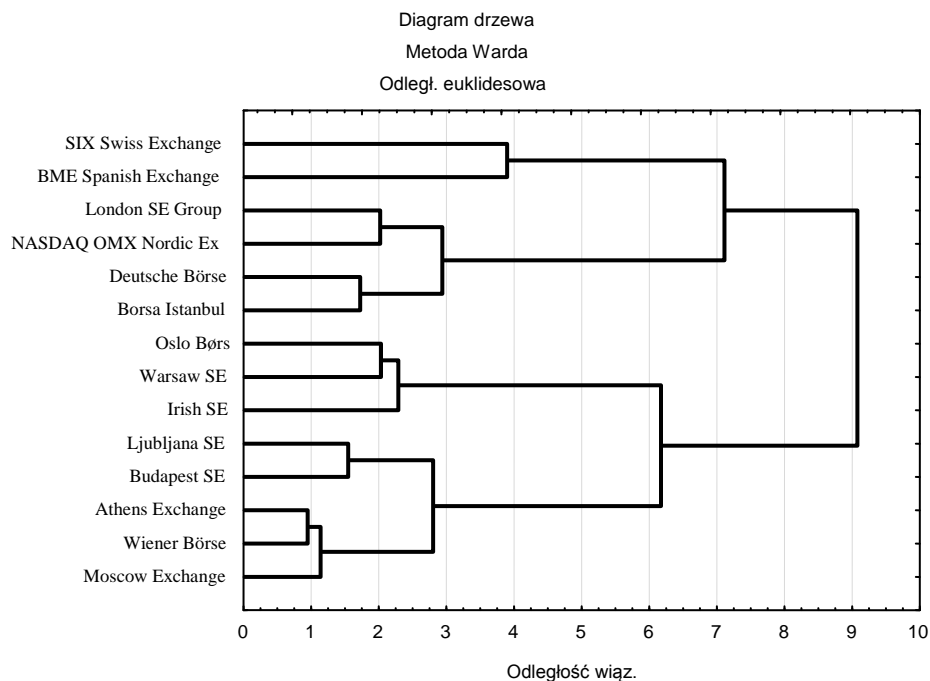
W rezultacie przeprowadzonej aglomeracji otrzymano cztery względnie jednorodne ze względu na wartość zmiennych X1-X6 grupy giełd. W grupach tych znalazły się odpowiednio giełdy: szwajcarska oraz hiszpańska (występujące również wspólnie na pierwszych pozycjach w prezentowanych wcześniej rankingach); londyńska, nordycka, niemiecka oraz turecka; norweska, polska i irlandzka oraz w ostatniej – słoweńska, węgierska, grecka, austriacka i rosyjska. Zgodnie z przyjętą metodą, uwzględniając badane cechy, giełdę warszawską zaklasyfikować można do większego skupienia, obejmującego rynki średnie i małe. Wyniki zaprezentowano na rysunku 3.

¹⁷ www.statsoft.pl/textbook

¹⁸ Przy czym liczba zmiennych wynosi 6.

¹⁹ Szczegóły dotyczące tej metody opisane są w pracy: J. H. Ward, *Hierarchical grouping to optimize an objective function*, "Journal of the American Statistical Association", nr 58/1963, s. 236-244.

Rysunek 3. Grupowanie europejskich giełd papierów wartościowych – dendrogram



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 2 i tabeli 3 z użyciem pakietu STATISTICA 10 PL.

Wnioski

Poziom rozwoju giełd papierów wartościowych w poszczególnych krajach europejskich i pozaeuropejskich warunkowany jest szeregiem czynników, zarówno o charakterze mikro, jak i makroekonomicznych. Postępujące procesy globalizacyjne, których efektem jest między innymi zacieranie granic ekonomicznych pomiędzy państwami (szczególnie w obszarze Europy) prowadzi do pytania o obecną i przyszłą rolę lokalnych rynków kapitałowych w rozwoju gospodarek narodowych. Przedstawiona w niniejszym opracowaniu analiza dowodzi, iż w gronie giełd europejskich występuje znaczące zróżnicowanie rynków ze względu zarówno na ich wielkość, płynność, czy stopień wykorzystania mechanizmu giełdowego w alokacji kapitału. Wszystkie te czynniki pozwalają na swoistą ocenę konkurencyjności giełdy – w tym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Rezultaty przeprowadzonych badań potwierdzają istotną rolę tego rynku w środkowo-wschodniej Europie. Giełda warszawska, biorąc pod uwagę szereg miar (zarówno absolutnych, jak i względnych) dystansuje rynki sąsiednich krajów, pozostając jednak wciąż w tyle za największymi europejskimi parkietami. Wydaje się, że postępująca konsolidacja rynków (obserwowana m.in. w odniesieniu giełd zajmujących czołowe lokaty w zestawieniach) prowadzić będzie w nieodległej przyszłości do dalszej marginalizacji giełd niewielkich, o już i tak niskiej pozycji konkurencyjnej. Uprawomocnia to tym samym przypuszczenie o tym, że rynki takie jak GPW w Warszawie,

powinny szukać szans dalszego wzrostu swojej konkurencyjności w działaniach zmierzających do konsolidacji regionalnej, w których – ze względu na obecną silną pozycję – warszawska giełda ma szansę odgrywać rolę lidera.

Bibliografia

- Banaszak-Soroka U., *Instytucje i uczestnicy rynku kapitałowego*, PWN, Warszawa 2008.
- Bukowski S., *Międzynarodowa integracja rynków finansowych*, Difin, Warszawa 2011.
- Chudy K., Wierzińska M., *Próba wykorzystania metod taksonomicznych w analizie rynku kapitałowego w Polsce*, [w:] M. Król (red.) *Analiza i perspektywy rozwoju polskiego rynku kapitałowego*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2001.
- Dołęgowski T., *Postulowane kierunki wspierania konkurencyjności Polski i republik bałtyckich w świetle strategii „Europa 2020” Unii Europejskiej* [w:] B. Grużewski, *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, BMK Leidykla, Wilno 2012.
- Gruszczyńska-Brozbar E., *Funkcjonowanie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie*. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2007.
- Grynia A., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy na tle innych państw Unii Europejskiej*, [w:] B. Grużewski, *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, BMK Leidykla, Wilno 2012
- Hellwig Z., *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju strukturę wykwalifikowanych kadr*, „Przegląd Statystyczny”, nr 4/1968.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje*, PWN, Warszawa 2005.
- Kowalczyk-Lizak P., *Ocena działalności lokacyjnej i klasyfikacja zakładów ubezpieczeń*, [w:] K. Jajuga, M. Walesiak (red.) „Taksonomia 9 – Klasyfikacja i analiza danych – Teoria i zastosowania”, Wrocław 2002.
- Kulpaka P., 2007, s. 154.
- Milo W., 2000, s. 111,
- Pociecha J., Podolec B., Sokołowski A., Zając K., *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*. PWN, Warszawa 1988.
- Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Stec M., *Innowacyjność krajów Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa” 11/12 2009.
- Tarczyński W., *Fundamentalny portfel papierów wartościowych*, PWE, Warszawa, 2002.
- Ward J. H., *Hierarchical grouping to optimize an objective function*, “Journal of the American Statistical Association”, nr 58/1963.
- www.statsoft.pl/textbook [dostęp 5.09.2014 r.].
- Wziętek-Kubiak A., *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2003.
- Złotorzyński G., *Konkurencyjność gospodarki polskiej w latach 2000-2010*, [w:] A. Chmielak, *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki światowej i rynku pracy*, Wydawnictwo UwB, Białystok 2011.

KONKURENCYJNOŚĆ SEKTORA ICT A KSZTAŁCENIE KADRY NA LITWIE W LATACH 2003-2014

Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie konkurencyjności sektora ICT. Aby to osiągnąć zbadano wskaźniki branży ICT według klasyfikatora działalności gospodarczej. Analiza porównawcza zatrudnienia w ICT oraz udziału tego sektora w gospodarce wykazały dużą dynamikę wzrostu. Pozwoliło to określić konkurencyjność tego sektora w gospodarce Litwy jako wysoką. Dynamika zatrudnienia w tym sektorze daje możliwość określić przewidywaną liczbę młodych specjalistów potrzebnych dla sektora ICT w najbliższych latach, co pozwala na planowanie liczby studentów na kierunkach studiów ICT. Wprowadzenie finansowego narzędzia „koszyk studenta” w ramach reformy szkolnictwa wyższego na Litwie umożliwia sterowanie strumieniem kandydatów na studia kluczowe dla rozwoju gospodarki kraju, m.in. też na kierunki studiów należących do grupy ICT.

COMPETITIVENESS OF ICT SECTOR IN LITHUANIA AND PERSONNEL TRAINING IN THE YEARS 2003-2014

Summary

The article presents the activity in the ICT sector according to business classifier and ICT indicators in Lithuania. This made it possible to determine the high competitiveness of this sector in the economy of Lithuania. Comparative analysis of employment in the ICT and the share of this sector in the economy showed the growing importance of the sector in the country. The study identified the expected number of new young specialists needed for the ICT sector in the coming years, which allows planning the number of students on courses of ICT studies. The introduction of a new financial instrument - ‘a student voucher’ - during the reform of higher education in Lithuania provides the control of the candidates flow to the faculties necessary for the country's economy, among others, to the faculties belonging to the ICT group.

Słowa kluczowe (Keywords): ICT economic activity, employment, government policy, ICT studies, student voucher

Wstęp

Komisja Europejska w 2012 roku określiła cztery najbardziej innowacyjne w przyszłości sektory w pakiecie zatrudnienia (*ang. Employment package*). Są to: usługi indywidualne i usługi gospodarstw domowych (opieka, pielęgnacja itp.); ochrona zdrowia; technologie informacyjne i komunikacyjne (*ang. Information and Communications Technologies*, dalej -

¹ Dr hab. Jarosław Wołkonowski prof. UWB – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie.

ICT); i tzw. „zielone” technologie². Pojęcie ICT obejmuje zakres wszelkiego rodzaju technologii, które umożliwiają przetwarzanie i przesyłanie informacji – to technologie IT (informacyjne technologie) plus technologie komunikacyjne.

1. Działalność ICT w klasyfikatorze działalności gospodarczej

Litewski klasyfikator działalności gospodarczej (dalej EVRK 2 redakcja) został opracowany według klasyfikatora przygotowanego przez Urząd Statystyki Unii Europejskiej (EUROSTAT) *Nomenclatures des Activités de Communite Europeene* – NACE rev. 2 (Statystyczny klasyfikator rodzajów działalności gospodarczej Wspólnoty Europejskiej - NACE 2 redakcja)³.

Działalność sektora ICT mieści się w sekcji J pod nazwą *Informacja i Komunikacja*, która składa się z 6 działów, z nich 3 działy odnoszą się do ICT: dział 61 *Telekomunikacja*, dział 62 *Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana*, dział 63 *Działalność usługowa w zakresie informacji*.

Dział 61 *Telekomunikacja* został podzielony na następujące grupy:

- 61.1 *Działalność w zakresie telekomunikacji przewodowej* (obejmująca działalności związane z obsługą, nadzorem lub udostępnianiem systemów transmisyjnych do przesyłania głosu, danych, tekstu, dźwięku i obrazu realizowanego za pomocą infrastruktury telekomunikacji przewodowej. Systemy transmisyjne mogą być oparte na jednej technologii lub ich kombinacji);
- 61.2 *Działalność w zakresie telekomunikacji bezprzewodowej, z wyłączeniem telekomunikacji satelitarnej* (obejmująca działalność obsługi, nadzoru lub udostępniania systemów transmisyjnych do przesyłania głosu, danych, tekstu, dźwięku i obrazu realizowanych za pomocą infrastruktury telekomunikacji bezprzewodowych. Systemy transmisyjne zapewniają transmisję wielokierunkową dzięki wykorzystaniu fal radiowych i mogą być oparte na jednej technologii lub ich kombinacji).
- 61.3 *Działalność w zakresie telekomunikacji satelitarnej* (obejmująca działalność związaną z obsługą, nadzorem lub udostępnianiem systemów transmisyjnych do przesyłania głosu, danych, tekstu, dźwięku i obrazu realizowanych za pomocą infrastruktury telekomunikacji satelitarnej; dostarczanie programów wizualnych, dźwiękowych i tekstowych odbieranych z kanałów telewizyjnych, stacji i sieci telewizyjnych lub radiowych przez systemy satelitarne bezpośrednio do domu odbiorców).

² <http://myep.delfi.lt/news/kaip-ateities-sektoriai-igselbes-lietuva.d?id=61730153> (w:) www.delfi.lt M. Pupinis, Kaip „ateities“ sektoriai išgelbės Lietuvą? (dostęp 20.09.2014).

³ https://www.lb.lt/ekonomines_veiklos_rusiu_klasifikatorius, s. 53-54 (dostęp 20.09.2014). Podobnie został opracowany Polski klasyfikator działalności. Więcej na ten temat <http://www.klasyfikacje.gofin.pl/pkd/4,0.html> (dostęp 20.09.2014).

- 61.9. *Działalność w zakresie pozostałej telekomunikacji* (obejmująca działalność świadczeń wyspecjalizowanych usług telekomunikacyjnych, takich jak: śledzenie za pomocą satelitów, telemetria komunikacyjna i obsługa stacji radarowych, obsługa końcowych stacji satelitarnych i związanych z nimi systemów operacyjnych połączonych z jednym lub większą liczbą naziemnych systemów komunikacyjnych zdolnych do przesyłania lub odbioru sygnałów telekomunikacyjnych z systemów satelitarnych, zapewnienie dostępu do Internetu przez sieci, na podstawie umowy pomiędzy klientem a dostawcą usług internetowych, które nie są jego własnością i nie są przez niego kontrolowane, tak jak na przykład komutowany dostęp do Internetu, udostępnienie telefonu i Internetu w obiektach ogólnie dostępnych, dostarczanie usług telekomunikacyjnych przez istniejące połączenia telekomunikacyjne, umożliwianie rozmów za pośrednictwem Internetu, pośrednictwo w zakresie usług telekomunikacyjnych, tj. zakup i odsprzedaż uprawnień do sieci bez świadczenia dodatkowych usług)⁴.

Dział 62 *Działalność związana z programowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana* jest podzielony na klasy:

- 62.01 *Działalność związana z oprogramowaniem* (obejmująca taką działalność, jak pisanie, modyfikowanie, badanie, dokumentowanie i wspomaganie oprogramowania, włączając pisanie zleceń sterujących programami dla użytkowników oraz analizowanie, projektowanie systemów gotowych do użycia: rozbudowę, tworzenie, dostarczanie oraz dokumentację oprogramowania wykonanego na zlecenie określonego użytkownika; pisanie programów na zlecenie użytkownika; projektowanie stron internetowych).
- 62.02 *Doradztwem w zakresie informatyki* (obejmująca taką działalność, jak planowanie i projektowanie systemów komputerowych, które łączą sprzęt komputerowy, oprogramowanie i technologie komunikacyjne, włączając szkolenia dla użytkowników).
- 62.03 *Zarządzanie urządzeniami informatycznymi* (obejmująca działalność zarządzania i obsługę systemów komputerowych i/lub urządzeń przetwarzania danych należących do klienta w miejscu ich zainstalowania, włączając usługi wspomagające).
- 62.09 *Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych* (obejmująca pozostałą działalność związaną z technologią informatyczną i komputerową, gdzie indziej niesklasyfikowaną: usługi odzyskiwania danych z uszkodzonych komputerów, instalowanie komputerów osobistych, instalowanie oprogramowania).

Dział 63 *Działalność usługowa w zakresie informacji* dzieli się na klasy:

- 63.11 *Przetwarzanie danych, zarządzanie stronami internetowymi* (obejmująca działalności związane z zapewnieniem infrastruktury dla usług hostingowych,

⁴ https://www.lb.lt/ekonomines_veiklos_rusiu_klasifikatorius, s. 199-200, (dostęp 20.09.2014).

przetwarzania danych i działalności powiązanych, specjalistyczne usługi hostingowe, takie jak: hosting sieci www, usługi przesyłania strumieniowego lub oferowania hostingu do wykonywania aplikacji, świadczenie usług aplikacyjnych, dostarczanie klientom urządzeń głównego komputera ze współdzieleniem czasu, przetwarzanie danych, włączając kompletną obróbkę i specjalistyczne raporty z danych dostarczonych przez klienta lub zapewnienie automatycznego przetwarzania danych oraz wprowadzania danych, włącznie z prowadzeniem bazy danych);

- 63.12 *Działalność portali internetowych* (działanie witryn internetowych, które wykorzystują wyszukiwarki, aby generować i utrzymywać obszerne bazy danych internetowych adresów i treści w formacie łatwym do wyszukania; działanie pozostałych witryn internetowych, które działają jak portale internetowe, tj. strony mediów dostarczających aktualne informacje);
- 63.9 *Pozostała działalność usługowa w zakresie informacji* (obejmująca działalność agencji informacyjnych i inną niewymienioną nigdzie działalność informacyjną);
- 63.91 *Działalność agencji informacyjnych* (obejmująca działalność agencji informacyjnych dostarczających wiadomości, zdjęcia i reportaże dla mediów);
- 63.99 *Pozostała działalność usługowa w zakresie informacji, gdzie indziej niesklasyfikowana* (obejmująca działalność w zakresie usług informacyjnych, gdzie indziej niesklasyfikowaną, taką jak: zautomatyzowane udzielanie informacji przez telefon, wyszukiwanie informacji wykonywane na zlecenie, dostarczanie wycinków w zakresie informacji i wycinków prasowych itp.)⁵.

2. Zatrudnienie w sektorze ICT w gospodarce Litwy

Rynek pracy Litwy w badanym okresie uległ znaczącym zmianom – wynikały one, po pierwsze, ze wstąpienia Litwy do UE, po drugie, z głębokiego kryzysu w okresie 2009-2011. Dane dotyczące zatrudnienia na Litwie przedstawione zostały w tabeli 1.

Tabela 1. Wskaźniki ogólnego zatrudnienia i zmian PKB na Litwie w okresie 2003-2014

Wyszczegółowienie/Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zatrudnieni (tys.)	1425,7	1425,4	1460,7	1487,4	1528,8	1518,8	1415,1	1246,8	1252,7	1274,9	1292,8
Zmiana zatrudnienia (%) do roku poprzedniego	2,2	0,0	2,5	1,8	2,8	-0,7	-6,8	-11,9	0,5	1,8	1,4
Zmiana PKB w % do poprzedniego roku	10,3	7,4	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,8	1,6	6,0	3,7	3,3

Źródło: Eurostat http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_nace64_e&lang=en; Departament statystyki Litwy <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?id=1717&status=A> (dostęp 20.09.2014).

Po dokonaniu sumarycznych obliczeń zmian zatrudnienia na Litwie w latach 2003-2013 otrzymamy, że w tym okresie zatrudnienie zmniejszyło się o 6,4%, co odpowiadało

⁵ https://www.lb.lt/ekonomines_veiklos_rusiu_klasifikatorius, s. 200-202, (dostęp 20.09.2014).

średniorocznej zmianie zatrudnienia o -0,64%. Tymczasem średnioroczny wzrost PKB w badanym okresie wyniósł 4,2% każdego roku. Wskaźnik ten byłby znacząco wyższy, gdyby nie kryzys roku 2009, który spowodował również duże zmniejszenie zatrudnienia w roku 2010.

W tabeli 2 przedstawiono zmiany zatrudnienia w okresie 2003-2013 – według oficjalnej nazwy – w 10 sekcjach gospodarki Litwy, a faktycznie w 11, gdyż z sekcji *przemysł* została wyodrębniona jako oddzielna sekcja *budownictwo*. W 7 sekcjach odnotowano wzrost zatrudnienia, w 4 zaś – spadek, są to sekcje: *rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo; przemysł; produkcja; administracja publiczna, obrona, edukacja, ochrona zdrowia i opieka społeczna*. Spośród sekcji, w których zanotowano najwyższy wzrost zatrudnienia, znalazły się: sekcja *informacja i komunikacja* (4,5%); sekcja *obsługa nieruchomości* (4,9%); sekcja *działalność zawodowa, naukowa i techniczna; działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca* (5,0%); sekcja *kultura, rozrywka i rekreacja; pozostała działalność usługowa, działalność gospodarstwa domowego i organizacji pozaterytorialnych i organów* (4,9%). Takie tendencje są zgodne z wytycznymi pakietu zatrudnienia przyjętego przez Komisję Europejską w 2012 roku.

Tabela 2. Zmiany wskaźników zatrudnienia na Litwie w 11 sekcjach gospodarki w okresie 2003-2013

Zmiany zatrudnienia w % do poprzedniego roku w sekcji/Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Średnioroczna zmiana w %
Ogółem w 10 sekcjach	2,2	0,0	2,5	1,8	2,8	-0,7	-6,8	-11,9	0,5	1,8	1,3	-0,6
Rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo	2,2	-11,6	-9,0	-11,3	-13,7	-23,0	9,2	-15,5	-3,4	5,5	-3,0	-6,7
Przemysł (bez budownictwa)	1,8	-2,6	3,2	-0,1	1,0	1,2	-13,2	-15,6	1,5	3,5	0,1	-1,7
Produkcja	2,0	-3,2	4,9	-0,1	0,5	1,2	-13,1	-15,1	1,6	2,8	-0,4	-1,7
Budownictwo	15,0	9,3	14,5	12,6	16,4	-3,7	-26,3	-29,0	-2,0	5,1	10,9	2,1
Handel hurtowy i detaliczny, działalność usługowa, transportowa, zakwaterowanie i wyżywienie	2,9	6,0	1,6	9,0	4,1	1,4	-7,0	-9,2	1,8	0,8	1,8	1,2
Informacja i komunikacja	-9,8	22,9	9,5	-3,0	18,2	12,6	-4,6	-10,5	15,2	11,1	-12,6	4,5
Działalność finansowa i ubezpieczenia	19,5	-10,1	9,1	0,4	34,6	-10,1	8,0	-7,8	-12,5	2,6	-2,9	2,8
Obsługa nieruchomości	-17,5	-12,0	35,3	21,9	-22,6	22,2	-2,6	5,8	-0,1	4,4	18,8	4,9
Działalność zawodowa, naukowa i techniczna; działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	-1,3	0,4	2,6	29,9	-3,7	16,9	1,7	-1,6	2,1	1,7	5,8	5,0
Administracja publiczna, obrona, edukacja, ochrona zdrowia i opieka społeczna	-2,0	3,3	3,7	-4,7	5,4	-1,9	-1,3	-7,5	-1,2	-2,0	-0,9	-0,8
Kultura, rozrywka i rekreacja; pozostała działalność usługowa; działalność gospodarstwa domowego i organizacji pozaterytorialnych i organów	15,4	-10,1	12,2	-4,5	4,6	33,7	-0,7	-14,7	7,2	4,5	6,3	4,9

Źródło http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nace10_e&lang=en (dostęp 20.09.2014)

Tabela 3. Udział zatrudnienia (%) na Litwie w 11 sekcjach gospodarki w 2003-2013

Udział zatrudnienia w % /Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ogółem w 11 sekcjach	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo w %	17,7	15,6	13,9	12,1	10,1	7,9	9,2	8,8	8,5	8,8	8,4
Przemysł (bez budownictwa) w %	20,4	19,9	20,1	19,7	19,3	19,7	18,4	17,6	17,8	18,1	17,8
Produkcja w %	17,7	17,1	17,5	17,2	16,8	17,1	16,0	15,4	15,5	15,7	15,4
Budownictwo w %	7,4	8,1	9,0	10,0	11,3	10,9	8,6	7,0	6,8	7,0	7,7
Handel hurtowy i detaliczny, działalność usługowa, transportowa, zakwaterowanie i wyżywienie w %	22,8	24,2	24,0	25,6	26,0	26,5	26,5	27,3	27,6	27,4	27,5
Informacja i komunikacja w %	1,0	1,3	1,4	1,3	1,5	1,7	1,7	1,8	2,0	2,2	1,9
Działalność finansowa i ubezpieczenia w %	1,2	1,1	1,1	1,1	1,5	1,3	1,6	1,6	1,4	1,4	1,4
Obsługa nieruchomości w %	0,6	0,6	0,7	0,9	0,7	0,8	0,8	1,0	1,0	1,0	1,2
Działalność zawodowa, naukowa i techniczna; działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca w %	4,0	4,0	4,0	5,1	4,8	5,6	6,1	6,9	7,0	7,0	7,3
Administracja publiczna, obrona, edukacja, ochrona zdrowia i opieka społeczna w %	22,0	22,7	23,0	21,6	22,1	21,8	23,1	24,3	23,9	23,0	22,5
Kultura, rozrywka i rekreacja; pozostała działalność usługowa; działalność gospodarstwa domowego i organizacji pozaterytorialnych i organów w %	2,9	2,6	2,8	2,7	2,7	3,6	3,9	3,8	4,0	4,1	4,3

Zródło: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_nace10_e&lang=en (dostęp 20.09.2014)

W tabeli 3 został przedstawiony udział w ogólnym zatrudnieniu w poszczególnych sekcjach gospodarki Litwy. Największy udział w zatrudnieniu odnotowano w sekcji *handel hurtowy i detaliczny, działalność usługowa, transportowa, zakwaterowanie i wyżywienie*, w której występowała wyraźna tendencja wzrostowa. Na drugim miejscu znalazła się sekcja *administracja publiczna, obrona, edukacja, ochrona zdrowia i opieka społeczna*, która miała stabilny duży udział w strukturze zatrudnienia na Litwie. Na kolejnych miejscach znalazły się tradycyjne sekcje gospodarki: *przemysł, produkcja, budownictwo* oraz *rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo* – udział tych sekcji miał wyraźny trend spadkowy. Sekcja *J informacja i komunikacja* miała trend rosnący i najwyższe wartości udziału zatrudnienia w tej sekcji wynoszące 2-2,2% od ogólnego zatrudnienia w kraju notowano w okresie 2011-2012. Sekcja ta składa się z 6 działów, w których zatrudnienie oraz zmiany zatrudnienia zostały przedstawione w tabeli 4.

Sekcja *J informacja i komunikacja* znalazła się w grupie sekcji charakteryzujących się wzrastającym udziałem w strukturze zatrudnienia na rynku pracy Litwy (sekcja *działalność finansowa i ubezpieczenia, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna*; sekcja *działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca*; sekcja *obsługa nieruchomości*; sekcja *kultura, rozrywka i rekreacja*; *pozostała działalność usługowa; działalność gospodarstwa domowego i organizacji pozaterytorialnych i organów*).

W sekcji *J* są następujące działy: *J58 - Działalność wydawnicza*; *J59 - Działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych*; *J60 - Działalność związana z nadawaniem programów ogólnodostępnych i abonamentowych*; *J61 - Telekomunikacja*; *J62 - Działalność związana z programowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana*; *J63 - Działalność usługowa w*

zakresie informacji. Z braku danych za rok 2013 dotyczących liczby zatrudnionych w tabeli 4 przedstawiono stan zatrudnienia w okresie 2003-2012. Z tej samej przyczyny poszczególne działy zostały połączone w jeden – J59 i J60 (J59-60) oraz J62 i J63 (J62-63).

Tabela 4. Wskaźniki zatrudnienia na Litwie według działów sekcji J w okresie 2003-2012

Wskaźniki zatrudnienia/Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Średnioroczne zmiany w tys. i w pp
Zatrudnieni w J58 (tys.)	4,8	6,3	6,1	5,1	7	7,8	6,6	5,6	4,9	4,8	-
Udział J58 w zatrudnieniu w %	0,3	0,4	0,4	0,3	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	-
Zmiana zatrudnienia w J58 w tys. do roku poprzedniego	-1,7	1,5	-0,2	-1	1,9	0,8	-1,2	-1	-0,7	-0,1	-0,17 tys.
Zmiana zatrudnienia w J58 w % do roku poprzedniego	-26,2	31,3	-3,2	-16,4	37,3	11,4	-15,4	-15,2	-12,5	-2,0	-1,1 %
Zatrudnieni w J59-60 (tys.)	2,6	2,7	3,1	2,8	3	2,1	3,3	1,8	1,9	3	-
Udział J59-60 w zatrudnieniu w %	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	-
Zmiana zatrudnienia w J59-60 w tys. do roku poprzedniego	-0,2	0,1	0,4	-0,3	0,2	-0,9	1,2	-1,5	0,1	1,1	0,0 tys.
Zmiana zatrudnienia w J59-60 w % do roku poprzedniego	-7,1	3,8	14,8	-9,7	7,1	-30,0	57,1	-45,5	5,6	57,9	4,9 %
Zatrudnieni w J61 (tys.)	4,6	5,3	5,7	6,1	7,7	7,3	4,6	5,3	7,1	6,8	-
Udział J61 w zatrudnieniu w %	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,3	0,4	0,6	0,5	-
Zmiana zatrudnienia w J61 w tys. do roku poprzedniego	-0,3	0,7	0,4	0,4	1,6	-0,4	-2,7	0,7	1,8	-0,3	0,01 tys.
Zmiana zatrudnienia w J61 w p.p. do roku poprzedniego	-6,1	15,2	7,5	7,0	26,2	-5,2	-37,0	15,2	34,0	-4,2	1,9%
Zatrudnieni w J62-63 (tys.)	2,8	4,1	5,2	5,5	5,3	8,7	10,2	9,4	11,5	13,7	-
Udział J62-63 w zatrudnieniu w %	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3	0,6	0,7	0,8	0,9	1,1	-
Zmiana zatrudnienia w J62-63 tys. do roku poprzedniego	0,5	1,3	1,1	0,3	-0,2	3,4	1,5	-0,8	2,1	2,2	0,93 tys.
Zmiana zatrudnienia w J62-63 w p.p. do roku poprzedniego	21,7	46,4	26,8	5,8	-3,6	64,2	17,2	-7,8	22,3	19,1	19,0%
Zatrudnieni w ICT (J61 + J62-63) w tys.	7,4	9,4	10,9	11,6	13	16	14,8	14,7	18,6	20,5	-
Udział ICT w zatrudnieniu w %	0,5	0,7	0,7	0,8	0,9	1,1	1,0	1,2	1,5	1,6	-
Zmiana zatrudnienia w ICT w tys. do roku poprzedniego	0,2	2	1,5	0,7	1,4	3	-1,2	-0,1	3,9	1,9	0,94 tys.
Zmiana zatrudnienia w ICT w p.p. do roku poprzedniego	2,8	27,0	16,0	6,4	12,1	23,1	-7,5	-0,7	26,5	10,2	8,94%
Zmiana PKB w % do roku poprzedniego	10,3	7,4	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,8	1,6	6,0	3,7	3,7%

Źródło: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_nace64_e&lang=en (dostęp 20.09.2014)

Z danych zawartych w tabeli 4 wynika, że w sekcji J, zatrudniającej w ostatnim okresie około 2% osób, największy udział miały działy J62 i J63 (J62 - *Działalność związana z programowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana*; J63 - *Działalność usługowa w zakresie informacji*) oraz J59 i J60 (J59 - *Działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych*; J60 - *Działalność związana z nadawaniem programów ogólnodostępnych i abonamentowych*).

Sektor ICT obejmuje działalność w działach J61, J62 i J63. Jeżeli w dziale J61 odnotowano w ciągu ostatnich 10 lat średnioroczny wzrost zatrudnienia o 1,9%, to w

sumarycznym dziale J62-63 średnioroczne zatrudnienie wzrosło o 19%, co w skali zatrudnienia dawało wzrost liczby zatrudnionych o 930 nowych pracowników każdego roku. Zatrudnienie w sektorze ICT rozkłada się na przedsiębiorstwa z tego sektora, których zakres działalności dotyczy przemysłu, usług i handlu, co zostało przedstawione w tabeli 5. Na podstawie przytoczonych danych można też stwierdzić, ilu specjalistów potrzebnych do pracy w tym sektorze powinny kształcić szkoły wyższe na Litwie.

Tabela 5. Zatrudnieni w sektorze ICT w okresie 2003-2012 według struktury

Liczba zatrudnionych i udział % /Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Zatrudnieni w sektorze ICT	25260	25921	26676	24913	23098	21547	20994	22025	23078	24457
Zatrudnieni w ICT w przemyśle	11365	12485	11338	8297	5064	2745	2466	2518	2231	2093
Udział zatrudnionych w przemyśle %	45,0%	48,2%	42,5%	33,3%	21,9%	12,7%	11,8%	11,5%	9,7%	8,6%
Zatrudnieni w ICT w usługach	12420	11637	13267	14175	15728	15864	16169	17146	18335	19726
Udział zatrudnionych w usługach %	49,1%	44,9%	49,7%	56,9%	68,1%	73,7%	77,0%	77,8%	79,4%	80,6%
Zatrudnieni w ICT w handlu	1484	1799	2071	2441	2306	2938	2359	2361	2512	2638
Udział zatrudnionych w handlu %	5,9%	6,9%	7,8%	9,8%	10,0%	13,6%	11,2%	10,7%	10,9%	10,8%

Zródło: *Informacinės technologijos Lietuvoje*, Vilnius 2008, s. 20; *Informacinės technologijos Lietuvoje*, Vilnius 2013, s. 13.

Z tabeli 5 wynika, że w okresie 2003-2012 nastąpiło przesunięcie zatrudnionych w przedsiębiorstwach ICT z branży przemysłowej do usług. Świadczy to o masowym charakterze produktów ICT, stąd wzrosło również zatrudnienie w branży handlu.

3. Znaczenie sektora ICT w gospodarce Litwy w 2003-2013

Gospodarka Litwy w badanym okresie rozwijała się imponująco, jednak kryzys lat 2009-2010 spowodował, że poziom 2008 roku został osiągnięty dopiero w 2012. Najwięcej produktu wytwarza się w sekcjach: *handel hurtowy i detaliczny, działalność usługowa, transportowa, zakwaterowanie i wyżywienie; przemysł; produkcja*. Sekcja *informacja i komunikacja* w pierwszym okresie dosyć łagodnie pokonała uciążliwość kryzysu - dołek nastąpił dopiero w 2011 roku – tabele 6 i 7.

Natomiast z danych zawartych w tabelach 8 i 9 wynika, że udział ICT w produkcji krajowym w badanym okresie skurczył się z 3,9% do 2,6%. Wynikało to z malejącej części *telekomunikacja*, której udział w badanym okresie zmalał z 3,6% do 1,6%. Spowodowane to było ogólnościową tendencją powolnego obniżania się wartości produktu w tej branży. Niemniej druga część ICT – działy J62-63 odnotowały w badanym okresie prawie siedmiokrotny wzrost wytworzonego produktu, przez co spadek udziału ICT został powstrzymany. Co prawda dział J62-63 osiągnął zaledwie połowę poziomu J61, jeżeli jednak taka tendencja zostanie utrzymana, to dział J62-63 będzie główną siłą napędową sektora ICT.

Tabela 6. Produkt (mln €) wytworzony w 11 sekcjach gospodarki Litwy w 2003-2013

Sekcje w mln €/Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Udział ogółem w 11 sekcjach	14845	16503	18972	21754	25768	29061	24013	24883	27823	29738	31179
Rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo	736	760	904	922	998	1062	671	815	1060	1180	1199
Przemysł (z wyjątkiem budownictwa)	3590	4176	4733	5159	5643	6219	5136	5834	6879	7457	7653
Produkcja	2763	3297	3817	4211	4576	5086	4037	4696	5702	6193	6409
Budownictwo	1033	1190	1473	2043	2897	3262	1589	1462	1809	1776	2040
Handel hurtowy i detaliczny; działalność usługowa, transportowa, zakwaterowanie i wyżywienie	4216	4682	5390	6118	7247	8191	7123	7775	8725	9771	10353
Informacja i komunikacja	740	723	769	839	962	977	942	908	861	927	969
Działalność finansowa i ubezpieczenia	259	288	412	593	856	952	539	645	752	662	746
Obsługa nieruchomości	914	1017	1208	1415	1665	2015	1765	1636	1658	1698	1728
Działalność zawodowa, naukowa i techniczna; działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	696	794	968	1136	1520	1657	1541	1446	1565	1648	1740
Administracja publiczna, obrona, edukacja, ochrony zdrowia i opieka społeczna	2302	2491	2685	3097	3523	4237	4204	3892	4011	4081	4198
Kultura, rozrywka i rekreacja; pozostała działalność usługowa; działalność gospodarstwa domowego i organizacji pozaterytorialnych i organów	360	382	430	432	459	491	504	471	504	536	555

Zródło: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_nace10_c&lang=en (dostęp 20.09.2014)

Tabela 7. Udział (%) wytworzonego produktu 11 sekcji gospodarki Litwy w 2003-2013

Udział sekcji w % /Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ogółem 11 sekcji	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo	5	4,6	4,8	4,2	3,9	3,7	2,8	3,3	3,8	4	3,8
Przemysł (z wyjątkiem budownictwa)	24,2	25,3	24,9	23,7	21,9	21,4	21,4	23,4	24,7	25,1	24,5
Produkcja	18,6	20	20,1	19,4	17,8	17,5	16,8	18,9	20,5	20,8	20,6
Budownictwo	7	7,2	7,8	9,4	11,2	11,2	6,6	5,9	6,5	6	6,5
Handel hurtowy i detaliczny, działalność usługowa transportowa, zakwaterowanie i wyżywienie	28,4	28,4	28,4	28,1	28,1	28,2	29,7	31,2	31,4	32,9	33,2
Informacja i komunikacja	5	4,4	4,1	3,9	3,7	3,4	3,9	3,6	3,1	3,1	3,1
Działalność finansowa i ubezpieczenia	1,7	1,7	2,2	2,7	3,3	3,3	2,2	2,6	2,7	2,2	2,4
Obsługa nieruchomości	6,2	6,2	6,4	6,5	6,5	6,9	7,3	6,6	6	5,7	5,5
Działalność zawodowa, naukowa i techniczna; działalność w zakresie administrowania i działalność wspierająca	4,7	4,8	5,1	5,2	5,9	5,7	6,4	5,8	5,6	5,5	5,6
Administracja publiczna, obrona, edukacja, ochrona zdrowia i opieka społeczna	15,5	15,1	14,2	14,2	13,7	14,6	17,5	15,6	14,4	13,7	13,5
Kultura, rozrywka i rekreacja; działalność gospodarstwa domowego i organizacji pozaterytorialnych i organów	2,4	2,3	2,3	2	1,8	1,7	2,1	1,9	1,8	1,8	1,8

Zródło: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_nace10_c&lang=en (dostęp 20.09.2014)

Tabela 8. Produkt (w mln €) wytworzony w sekcji J według działów w 2003-2012

Produkt wytworzony mln €/Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Gospodarce Litwy	14844,7	16502,7	18971,6	21753,8	25767,9	29061,1	24012,5	24882,5	27822,7	29737,6
Dział J58	98,7	109,2	109	112,7	128,5	115,9	106,9	100,4	97	b.d.
Działy J59-60	67	47,8	54,2	56,4	77,2	72,2	62,2	54,2	57,5	b.d.
Dział J61	528,9	493,7	513,9	544,2	600,4	634,3	588,8	551,9	468	484,5
Dział J62-63	44,9	72,6	92	125,7	156	154,6	184,4	201,2	238,6	290,8
ICT (J61 + J62-63) w mln Euro	573,8	566,3	605,9	669,9	756,4	788,9	773,2	753,1	706,6	775,3

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_nace64_c&lang=en (data dostępu: 13.09.2014)

Tabela 9. Udział produktu (w %) wytworzonego w sekcji J według działów w latach 2003-2012

Udział działów (w %)Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Gospodarka Litwy	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dział J58	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,0
Działy J59-60	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,0
Dział J61	3,6	3,0	2,7	2,5	2,3	2,2	2,5	2,2	1,7	1,6
Działy J62-63	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	0,8	0,8	0,9	1,0
ICT (J61 + J62-63)	3,9	3,4	3,2	3,1	2,9	2,7	3,2	3,0	2,5	2,6
Udział ICT w PKB Litwy	4,8	4,5	4,1	3,7	3,4	1,9	2,3	2,2	2,2	2,3

Źródło: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_nace64_c&lang=en (data dostępu: 13.09.2014)

4. Kształcenie kadry dla sektora ICT w szkolnictwie wyższym Litwy

Na początku pierwszej dekady XXI wieku na Litwie w ramach reformy szkolnictwa wyższego zbudowany został internetowy system krajowej rekrutacji (LAMA⁶ BPO⁷) – w 2014 roku wzięło w nim udział 20 uniwersytetów i 23 kolegia⁸. Reforma szkolnictwa wyższego na Litwie polegała na wprowadzeniu finansowego narzędzia „koszyk studenta” zapewniającego bezpłatne studia dla kandydatów, którzy dobrze złożyli egzaminy maturalne. Państwo każdego roku określa liczbę „koszyków studenta” dla kierunków studiów, na które (według władz oświatowych) jest największe zapotrzebowanie dla rozwoju gospodarki kraju. Dane te są przedstawione w tabeli 6.

⁶ LAMA - Litewskie Stowarzyszenie Uczelni Wyższych, powstała w 2001 roku.

⁷ BPO - wspólny system rekrutacji na studia wyższe, powstał w 2001 roku.

⁸ <http://www.lamabpo.lt/turinys/aukstosios-mokyklos/kolegijos?page=2> (data dostępu: 13.09.2014)

Tabela 10. Liczba i udział „koszyków studenta” w obszarach nauk na studiach uniwersyteckich I stopnia

Obszary nauk/Rok	2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział
Nauki humanistyczne	1326	12,0%	1132	11,7%	1137	11,7%	1103	12,3%	999	12,9%	999	13,2%
Nauki społeczne	3074	27,9%	3094	32,0%	3074	31,8%	2692	30,0%	2238	28,8%	1955	25,8%
Nauki fizyczne	1698	15,4%	1325	13,7%	1335	13,8%	1295	14,4%	1166	15,0%	1166	15,4%
Nauki technologiczne	2946	26,7%	2462	25,4%	2467	25,5%	2275	25,3%	2065	26,6%	2065	27,3%
Nauki biomedyczne	1289	11,7%	1123	11,6%	1123	11,6%	1089	12,1%	925	11,9%	1010	13,3%
Nauki artystyczne	686	6,2%	544	5,6%	544	5,6%	521	5,8%	381	4,9%	381	5,0%
Ogółem:	11019	100,0%	9680	100,0%	9680	100,0%	8975	100,0%	7774	100,0%	7576	100,0%

Źródło: Sejm Republiki Litewskiej www.lrs.lt (data dostępu: 13.09.2014).

Zanim wprowadzono mechanizm „koszyka studenta”, określono obszary studiów, na mocy których kierunki ICT znalazły się w dwóch obszarach – *nauk fizycznych* (kierunek studiów *informatyka*, jeden z 8 kierunków w tym obszarze) – i *nauk technologicznych*, gdzie wśród 14 kierunków są kierunki *inżynieria informatyki* oraz *inżynieria elektroniki*⁹.

Ogólna liczba „koszyków studenta” została podzielona na dwie części: jedną część przeznaczono na realizację studiów na uniwersytetach, drugą zaś – w kolegiach. Szczegółowe dane zostały zamieszczone w tabeli 11.

Tabela 11. Liczba i udział „koszyków studenta” w obszarach nauk w kolegiach

Obszary studiów/Rok	2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział	liczba	udział
Nauki humanistyczne	222	2,2%	70	0,8%	70	0,8%	67	0,8%	58	0,8%	58	0,8%
Nauki społeczne	3724	36,7%	3466	37,8%	3312	36,1%	2798	34,0%	2237	31,8%	1989	28,9%
Nauki fizyczne	147	1,4%	164	1,8%	200	2,2%	192	2,3%	157	2,2%	188	2,7%
Nauki technologiczne	4194	41,3%	3661	39,9%	3690	40,3%	3308	40,2%	2954	42,0%	2987	43,5%
Nauki biomedyczne	1356	13,4%	1491	16,3%	1655	18,1%	1635	19,9%	1473	20,9%	1493	21,7%
Nauki artystyczne	508	5,0%	312	3,4%	238	2,6%	224	2,7%	159	2,3%	159	2,3%
Ogółem:	10151	100,0%	9164	100,0%	9165	100,0%	8224	100,0%	7038	100,0%	6874	100,0%

Źródło: Sejm Republiki Litewskiej www.lrs.lt (data dostępu: 13.09.2014).

Dane zawarte w tabelach 10 i 11 świadczą, że liczba bezpłatnych miejsc na studiach, tzn. liczba „koszyków studenta”, z każdym rokiem się zmniejszała. Przyczyną temu jest niż demograficzny na Litwie i w związku z tym kurcząca się liczba maturzystów. Niemniej jednak należy zauważyć bardzo wysoki udział obszaru studiów fizycznych i obszaru studiów technologicznych z niewielką tendencją wzrostową zarówno w kolegiach, jak i na uniwersytetach w badanym okresie 2009-2014.

Obszary nauk zostały zdefiniowane w 2007 roku w rozporządzeniu ministra nauki i oświaty Litwy. Z obszaru nauk technologicznych do ICT weszły następujące grupy kierunków

⁹ Rozporządzenie Nr ISAK - 949 z 21 maja 2007 roku. Sejm Republiki Litewskiej http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=298147&p_tr2=2 (data dostępu: 13.09.2014)

studiów: *inżynieria informatyki, inżynieria elektroniki*, z obszaru zaś nauk fizycznych – *informatyka*¹⁰.

W kolejnym Rozporządzeniu Nr 222 z dnia 19 lutego 2010 roku Ministerstwo Nauki i Oświaty RL dokonało sprecyzowania kierunków studiów. Według tego aktu do grupy *inżynieria informatyki* weszły gałęzie kierunków studiów, które należą do ICT: *przetwarzanie mowy i dźwięku, inżynieria sygnałów, technologie informacyjne, inżynieria systemów informacyjnych, inżynieria systemów programowych*. Do grupy *inżynieria elektroniki* weszły gałęzie kierunków studiów, które są zaliczane do ICT: *inżynieria elektroniki, telekomunikacyjna inżynieria, optoelektroniczna inżynieria, inżynieria komputerów*. Do grupy kierunków *informatyka z obszaru nauk fizycznych do ICT* należą takie gałęzie kierunków, jak: *sztuczna inteligencja, bezpieczeństwo informatycznych technologii, informatyka stosowana, technologie internetowe*, a także z grupy kierunków *systemy informacyjne – metodologia projektowania systemów, zarządzanie systemami baz danych, audyt systemów i monitoring systemów* oraz z grupy kierunków studiów *systemy programów – projektowanie programów, programowanie*¹¹.

Tabela 12. Liczba programów studiów i „koszyków studenta” na studiach uniwersyteckich dla kierunków ICT w okresie 2009-2014

Wyszczególnienie studiów/Rok		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Uniwersyteckie	Liczba programów ICT	20	29	35	36	32	37
	Liczba „koszyków studenta” ICT	1553	1200	1241	1257	1136	1230
	Udział od ogółu „koszyków studenta”	14,1%	12,4%	12,8%	14,0%	14,6%	16,2%
Kolegia	Liczba programów ICT	21	32	32	35	35	36
	Liczba „koszyków studenta” ICT	1044	1037	1229	1255	1168	1212
	Udział od ogółu „koszyków studenta”	10,3%	11,3%	13,4%	15,3%	16,6%	17,6%
Ogółem	Liczba programów ICT	41	61	77	71	77	73
	Liczba „koszyków studenta” ICT	2597	2237	2470	2512	2304	2442
	Udział od ogółu „koszyków studenta”	12,3%	11,9%	13,1%	14,6%	15,6%	16,9%

Źródło: według danych udostępnionych z LAMA BPO (data dostępu: 13.09.2014)

Analiza wzrostu zainteresowania studiami ICT w badanym okresie, jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 12, wykazuje, że w roku 2009 na studiach (uniwersyteckich i w kolegiach) realizowanych było 41 programów studiów w obszarze ICT, na które otrzymało „koszyki” 2597 studentów, czyli 12,3% od ogółu, to w 2014 roku w grupie kierunków ICT realizowano 73 programy studiów, na których studiowało na pierwszym roku 2442 studentów, co stanowiło 16,9% od ogółu „koszyków studenta”.

¹⁰ Rozporządzenie Nr ISAK - 949 z 21 maja 2007 roku. Sejm Republiki Litewskiej http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=298147&p_tr2=2 (data dostępu: 13.09.2014)

¹¹ Rozporządzenie ministra nauki i oświaty RL Nr V - 222 z dnia 19 lutego 2010 roku *O potwierdzeniu listy gałęzi naukowych tworzących kierunki studiów*, http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=365785&p_tr2=2 (data dostępu: 13.09.2014)

Wnioski

Sektor ICT na Litwie w okresie 2003-2013 wykazywał wzrostową tendencję zatrudnienia – średnioroczny wzrost wynosił 8,94% w porównaniu z rokiem poprzednim, natomiast w dziale J62-63 (J62 - *Działalność związana z programowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana*; J63 - *Działalność usługowa w zakresie informacji*) odnotowano imponujący średnioroczny wzrost zatrudnienia o 19% w porównaniu z rokiem poprzednim – w żadnym innym dziale gospodarki Litwy nie zarejestrowano takich wskaźników. Świadczy to o dużej konkurencyjności tej branży. W sektorze ICT w badanym okresie było stałe zapotrzebowanie na nowych pracowników i każdego roku zatrudnienie znajdowało tu 940 osób, jednak większość z nich podejmowała pracę w dziale J62-63. Wstępna analiza liczby nowoprzyjętych studentów na kierunki ICT wykazuje, że znajdują oni zatrudnienie w tej branży. Duża dynamika udziału sektora ICT na Litwie, w którym następują obecnie zmiany strukturalne, może zmienić dotychczas niewielki jego udział w gospodarce kraju, w PKB oraz w ogólnym zatrudnieniu.

Bibliografia

Informacinės technologijos Lietuvoje, Statistikos Departamentas, Vilnius 2008.

Informacinės technologijos Lietuvoje, Statistikos Departamentas, Vilnius 2013.

Pupinis M., *Kaip „ateities“ sektoriai išgelbės Lietuvą?* (w:) <http://myep.delfi.lt/news/kaip-ateities-sektoriai-isingelbes-lietuva.d?id=61730153>

Eurostat: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

Departament Statystyki przy rządzie Republiki Litewskiej: www.stat.gov.lt

Klasyfikator działalności gospodarczej:

https://www.lb.lt/ekonomines_veiklos_rusiu_klasifikatorius

Litewskie Stowarzyszenie Uczelni Wyższych, wspólny system rekrutacji na studia wyższe: www.lamabpo.lt

Ministerstwo Nauki i Oświaty Republiki Litewskiej: www.smm.lt

Sejm Republiki Litewskiej: www.lrs.lt

INWESTYCJE W PORTACH MORSKICH GDAŃSKA I GDYNI JAKO KLUCZOWY ELEMENT PODNOSZENIA ICH KONKURENCJI NA MIĘDZYNARODOWYM RYNKU USŁUG PORTOWYCH

Streszczenie

Porty morskie są specyficznymi węzłami transportowymi, odzwierciedlającymi kondycję ekonomiczną gospodarek. Spadek dynamiki wzrostu gospodarczego, obserwowany w ostatnich latach w Polsce, pozwala na konfrontację tego zjawiska z klimatem koniunktury w sferze realnej, odzwierciedlanym przez obroty ładunkowe portów morskich. Portom morskim Gdańska i Gdyni udało się obronić przed falą recesji, spowodowanej światowym kryzysem finansowym. Duży zakres inwestycji infrastrukturalnych oraz modernizacja przedsięwzięć portowych, były kluczowymi elementami podnoszenia poziomu konkurencyjności tych portów.

INVESTMENTS IN SEA PORTS GDAŃSK AND GDYNIA AS A KEY FACTOR OF THEIR COMPETITIVENESS ON THE INTERNATIONAL MARKET OF PORT SERVICES

Summary

Seaports are specific elements of the transport chain, reflecting conditions of the economy. The decline in economic growth observed in recent years in Poland, allows to compare it with the activity of the Polish sea ports. Seaports of Gdansk and Gdynia have avoided consequences of recession, caused by the global financial crisis. A wide range of investments in infrastructure and modernization of port projects were key elements in raising the level of competitiveness of the ports.

Słowa kluczowe (Keywords): competitiveness of sea ports, infrastructural investments

Wstęp

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie kluczowych inwestycji w portach Gdyni i Gdańska, mających wpływ na wzrost ich konkurencyjności.

Porty morskie są specyficznymi węzłami transportowymi, ogniskującymi aktywność gospodarczą nie tylko wąsko rozumianego sektora transportowego, ale odzwierciedlającymi kondycję ekonomiczną realnych gospodarek od strony zaplecza i przedpola. Porty morskie Gdańska i Gdyni są administrowane w oparciu o prawne regulacje Ustawy z dnia 20 grudnia

¹ Dr Grzegorz Pawłowski – Uniwersytet Gdański.

1996 r. o portach i przystaniach morskich², która traktuje ich zarządy, jako przedsiębiorstwa o charakterze użyteczności publicznej. Na bazie działalności tych zarządów, w portach operuje wiele prywatnych przedsiębiorstw eksploatacyjnych o charakterze komercyjnym. Od polityki inwestycyjnej zarządów portów zależy w dużej mierze długofalowy poziom konkurencyjności tych portów. Spadek dynamiki wzrostu gospodarczego, obserwowany w ostatnich latach w Polsce, pozwala na konfrontację tego zjawiska z klimatem koniunktury w sferze realnej, odzwierciedlanym przez obroty ładunkowe portów morskich. Portom morskim Gdańska i Gdyni udało się obronić przed falą recesji, spowodowanej światowym kryzysem finansowym. Na pewno istotnym elementem dobrej kondycji tych portów była wysoka skala inwestycji infrastrukturalnych oraz modernizacja przedsięwzięć portowych. Polityka inwestycyjna zarządów portów stała się bazą systematycznego rozwoju aktywności biznesowej w sferze eksploatacyjnej. Zwiększanie konkurencyjności potencjału technicznego portów Trójmiasta stanowi kluczowy wyznacznik ich strategii rozwoju, determinującej długookresowy wzrost obrotów ładunkowych.

1. Konkurencyjność w świetle przeładunków portów morskich Gdańska i Gdyni

Termin „konkurencja” pochodzi od łacińskiego słowa *concurrere*, które dosłownie oznacza starcie, zderzenie. Odpowiada mu angielskie określenie „*compete*”, czyli konkurować. Zatem, konkurowanie oznacza rywalizację pomiędzy kilkoma podmiotami. Aby skutecznie konkurować, należy mimo przeszkód tworzonych przez konkurentów, osiągać swoje cele (być konkurencyjnym)³. Konkurencja jest podstawowym mechanizmem ekonomicznym gospodarki rynkowej. Można ją zdefiniować jako zjawisko, którego uczestnicy rywalizują między sobą w dążeniach do analogicznych celów⁴. Ma ona na celu maksymalizowanie przez podmioty gospodarcze przychodu ze sprzedaży lub korzyści z zakupu produktów i usług. Oznacza ona rywalizację o źródła zaopatrzenia w środki produkcji i kapitał pracowniczy a przede wszystkim o klientów poprzez pozyskanie rynku i zwiększenie swojego udziału w nim. „Konkurencyjność” wywodzi się od konkurencji i jest jej elementem, oznaczającym zdolność przedsiębiorstwa do rywalizacji z podmiotami w otoczeniu⁵. Może ona charakteryzować pojedyncze produkty, przedsiębiorstwa, branże gospodarki, regiony, a nawet całe gospodarki narodowe poszczególnych krajów. Jest ona jednak kategorią relatywną, zakładającą występowanie relacji danego obiektu (produktu, przedsiębiorstwa, branży gospodarki, regionu,

² Tekst jednolity: Dz. U. z 2010 r. Nr 33, poz. 179.

³ M. Grzebyk, Z. Kryński, *Konkurencja i konkurencyjność przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, [w]: Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania sprawnego działania w przedsiębiorstwie i regionie, Uniwersytet Rzeszowski, 2011, s. 108.

⁴ M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, wyd., Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 18.

⁵ J. Brodowska-Szewczuk, *Konkurencyjność przedsiębiorstw i źródła przewagi konkurencyjnej*, Zeszyty Naukowe „Administracja i Zarządzanie”, nr 80, 2009, s. 88.

itd.) względem innego podmiotu, aby możliwe było ich porównanie⁶. Podsystemami konkurencyjności przedsiębiorstwa są:⁷

- potencjał konkurencyjności, którym jest ogół zasobów materialnych i niematerialnych przedsiębiorstwa, niezbędnych do tego, aby mogło ono funkcjonować na rynkowej arenie konkurencji,
- przewaga konkurencyjna, definiowana jako efekt takiego wykorzystywania potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa (uwzględniającego uwarunkowania otoczenia), jakie umożliwia efektywne generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurowania,
- instrumenty konkurowania, które można określić jako środki świadomie kreowane przez przedsiębiorstwo w celu pozyskania kontrahentów dla przedstawionej lub projektowanej (przyszłej) oferty,
- pozycja konkurencyjna, rozumiana jako osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania w danym sektorze, rozpatrywany na tle wyników osiąganych przez konkurentów.

W uzyskaniu trwałego efektu konkurencyjności kluczową rolę odgrywa osiągnięcie odpowiedniego potencjału konkurencyjności, a w przypadku portów morskich posiadanie odpowiedniego potencjału infrastrukturalnego. Infrastruktura portu determinuje wszystkie czynniki, mające wpływ na jego konkurencyjność, a zwłaszcza na jej podstawowe determinanty:⁸

- system połączeń transportowych z zapleczem i przedpołem,
- jakość usług portowych,
- ceny usług portowych,
- telekomunikację,
- otoczenie biznesu portowego.

Odpowiedni rozwój infrastruktury portowej powoduje synergiczny rozwój całego systemu portowego oraz otaczającej go gospodarki, zgodny z teorią biegunów wzrostu⁹.

Podstawowym wskaźnikiem konkurencyjności portów morskich może być ogólny poziom przeładunków oraz ich struktura w poszczególnych grupach ładunkowych. Ważnym elementem analizy konkurencyjności jest porównanie dynamiki zmian tych obrotów w okresie kilku lat. Zestawienie zmian obrotów portowych portów Gdańska i Gdyni w latach 2008-2013, w porównaniu ze zmianami w porcie Kłajpeda, zaprezentowano w tabeli 1. Port w Kłajpedzie nie stanowi dla portów trójmiejskich głównej konkurencji pod względem zaplecza spornego, ale ze względu na jego lokalizację geograficzną, może on być odniesieniem dla analizy

⁶ H. Klimek, *Konkurencyjność polskich portów morskich na bałtyckim rynku usług portowych*, „Studia Gdańskie”, 2006, t. III, s. 115.

⁷ M. J. Stankiewicz, op. cit., s. 89.

⁸ H. Klimek, op. cit., s. 121.

⁹ A. Paczoski, *Kreowanie regionalnej i lokalnej polityki gospodarczej na podstawie teorii i koncepcji rozwoju regionalnego*, wyd. UG, Gdańsk 2010, s. 78-85.

trendów zmian dynamiki obrotów. Jak widać w tabeli 1, obroty w porcie Kłajpeda osiągnęły maksimum w 2012 roku a w dwóch następnych latach obserwować można ich stopniowy spadek. W przypadku portów Gdańsk i Gdynia, w ostatnich trzech latach zaobserwować można niewielkie wahania w porcie gdyńskim i systematyczny wzrost przeładunków w porcie gdańskim. Sumaryczne zestawienie w roku 2011 wskazało niewielki spadek przeładunków, spowodowany zmianą struktury przeładunków w porcie gdańskim (politycznie inspirowany spadek przeładunków rosyjskich produktów naftowych w Gdańsku). Warto przy tym dodać, że obniżenie obrotów w 2011 roku dotyczyło tylko tego portu, bowiem w Gdyni odnotowano wzrost aż o 7,98%¹⁰.

Tabela 1. Przeładunki w portach Trójmiasta i Kłajpedy w latach 2008 – 2013 (tys. ton)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Gdańsk	17781	18863	27182	25305	26898	30259
Gdynia	15467	13257	14735	15911	15809	17659
Kłajpeda	29880	27860	31280	36590	35240	33320

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: <http://www.portalmorski.pl/>, <http://www.portgdansk.pl/orcie/statystyki-przeladunkow>, <http://www.port.gdynia.pl/pl/oporcie/statystyki>, <http://www.portofklaipeda.lt/port-statistics>,

Graficzną ilustrację dynamiki zmian obrotów portów morskich w Gdańsku i Gdyni oraz portu w Kłajpedzie, zaprezentowano na rysunku 1. Jak widać na tym rysunku, obroty portu gdańskiego uległy zmniejszeniu w 2011 roku, ale nie były one aż tak niskie jak w latach 2008-2009¹¹. Lata 2012 i 2013 przyniosły dalszy wzrost ogólnej sumy przeładunków w portach Gdańska i Gdyni, przy czym w Gdańsku w 2013 roku odnotowano ich rekordową wartość. Relatywnie stabilny trend wykazywały obroty portu gdyńskiego, który poprzez pakiet inwestycji modernizujących parametry akwatorium, dąży do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej.

Można zatem uznać, że na tle światowego kryzysu gospodarczego oraz kryzysu finansów publicznych w USA i w krajach Unii Europejskiej, sytuacja w sferze przeładunków w portach trójmiejskich była stabilna.

Jak już wspomniano wcześniej, w przypadku portu Kłajpeda, w ostatnich dwóch latach można odnotować niewielki trend spadkowy obrotów, co jest odwrotnym trendem w stosunku do portów trójmiejskich (rysunek 1).

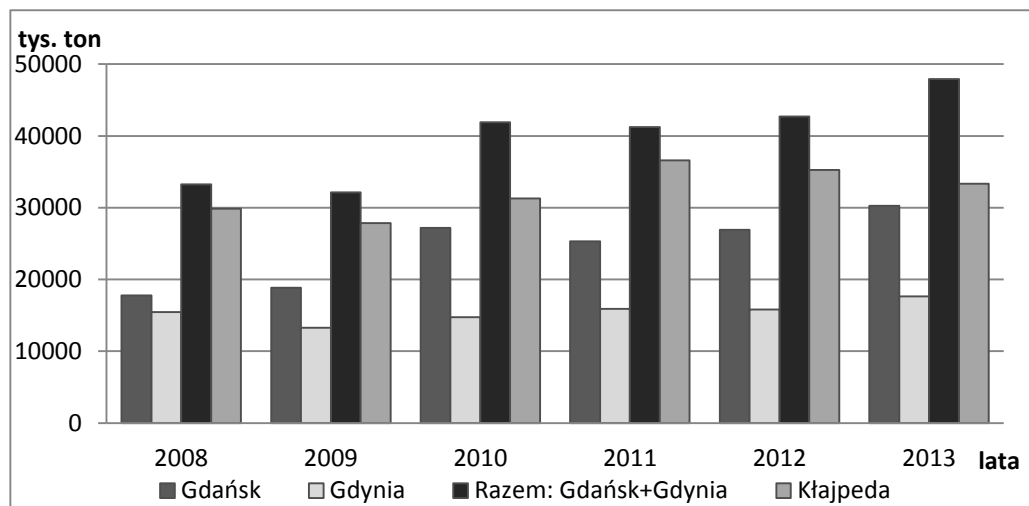
Pod względem struktury przeładunków zaobserwować można w porcie gdańskim wahania obrotów ładunkami masowymi, wobec systematycznego wzrostu przeładunku drobnicy, a

¹⁰ M. Matczak, B. Ołdakowski, *Polskie porty morskie w 2011 roku - podsumowanie i perspektywy na przyszłość*, Actia Consulting, Gdynia – marzec 2011, s. 1.

¹¹ Szerzej: H. Ćwikliński, *Polskie porty morskie na drodze do rozkwitu gospodarczego*, [w]: *Kryzys ekonomiczny a przestrzenny i funkcjonalny wymiar polityki gospodarczej*, red. K. Pająk, J.J. Tomidajewicz, UE w Poznaniu, Poznań 2011, s. 200-201.

zwłaszcza drobnicy skonteneryzowanej (tabela 2). Ma to ścisły związek z uruchomieniem w głębokowodnej części portu gdańskiego, nowoczesnego terminala kontenerowego (DCT)¹².

Rysunek 1. Przeladunki w portach Trójmiasta oraz w porcie Kłajpeda w latach 2008 – 2013 (tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: <http://www.portalmorski.pl/>, <http://www.portgdansk.pl/oporcie/statystyki-przeladunkow>, <http://www.port.gdynia.pl/pl/oporcie/statystyki>, <http://www.portofklaipeda.lt/port-statistics>.

Tabela 2. Struktura przeladunków w porcie gdańskim w latach 2008-2013 (tys. ton)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (1 połowa roku)
Węgiel	1088	2716	3180	1789	1923	4589	1965
Inne masowe	2633	2234	2 687	5012	4328	2650	2065
Zboże	646	960	781	816	1018	1479	958
Drobnica	3059	3458	6132	7300	8888	10513	6496
Paliwa płynne	10353	9493	14401	10387	10741	11026	6 242 520

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Zarządu Morskiego Portu Gdańsk S.A., Gdańsk 2014.

Przeladunki węgla w porcie gdańskim w 2013 roku były ponad czterokrotnie wyższe niż w 2008 roku, chociaż w analizowanym okresie widać duże wahania przeladunków tego surowca. Jeszcze w 2012 roku przeladunki węgla były o ponad połowę mniejsze niż w 2013

¹² <http://www.dctgdansk.pl/>, data dostępu: 10.06.2014 r.

roku, co dowodzi dużej fluktuacji tego ładunku¹³. Przeładunki innych ładunków masowych wykazywały względną stabilność poza dwoma latami (2011-2012), kiedy to obserwowano ich radykalny wzrost, a po zmniejszeniu obrotów w 2013 roku, w pierwszej połowie 2014 roku znów odnotowano ich ponowny wzrost (2.065 tys. ton). W zakresie obrotów zbożem, w porcie gdańskim można zaobserwować systematyczny wzrost, poza nieco gorszym rokiem 2010 (w pierwszej połowie 2014 roku także odnotowano trend wzrostowy: 958 tys. ton). Rozwój potencjału technicznego portu znajduje swoje odbicie w systematycznym wzroście przeładunków drobnicy, który z około 3 mln ton w 2008 roku wzrósł do ponad 10 mln ton w 2013 roku¹⁴. Pomimo zakłóceń w przeładunkach paliw, spowodowanych zewnętrznymi uwarunkowaniami międzynarodowymi, które miały miejsce w 2011 roku, w porcie gdańskim od tego roku systematycznie wzrastały obroty surowcami ropopochodnymi i w 2013 roku osiągnęły one ponad 11 mln ton. W pierwszej połowie 2014 roku przeładunki paliw płynnych w tym porcie osiągnęły 6242,5 tys. ton, co dobrze rokuje na przyszłość¹⁵.

Uruchomienie nowoczesnej bazy przeładunku kontenerów w porcie gdańskim (DCT Gdańsk) spowodowało ponad dwukrotnie większe przeładunki kontenerowe w 2010 roku w stosunku do roku 2009 (tabela 3)¹⁶. W 2013 roku trend wzrostu obrotów kontenerowych był kontynuowany i osiągnął on imponujący poziom 1.177.623 TEU a pierwszej połowie 2014 roku przeładowano w porcie gdańskim 718.766 TEU.

Tabela 3. Przeładunki kontenerów w Porcie Gdańsk (TEU) w latach 2008-2013

2008	2009	2010	2011	2012	2013	I połowa 2014 r.
185661	240623	511876	685643	928905	1177623	718766

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Zarządu Morskiego Portu Gdańsk S.A., Gdańsk 2014.

Struktura przeładunków w porcie gdyńskim wskazuje na większą ich wrażliwość na zmiany koniunktury w otoczeniu. Tradycyjnie w Gdyni dominowała drobnica oraz ładunki masowe (tabela 4). Modernizacja terminali masowych oraz dwóch terminali kontenerowych, spowodowała podtrzymanie dominacji tych właśnie ładunków w obrotach gdyńskiego portu. W roku 2009 port gdyński odczuł odpływ ładunków skonteneryzowanych, spowodowany utratą pozycji konkurencyjnej na rzecz głębokowodnej bazy DCT w Gdańsku¹⁷. Od tego czasu podjęto strategiczne inwestycje infrastrukturalne, zwłaszcza dotyczące parametrów akwatorium (głębokość torów wodnych), a kontynuowane przedsięwzięcia mają zwiększyć atrakcyjność

¹³ W pierwszej połowie 2014 roku odnotowano lekkie zmniejszenie przeładunków węgla do poziomu 1.965 tys. ton.

¹⁴ W pierwszej połowie 2014 roku przeładowano 6.495,6 tys. ton drobnicy, co oznacza dalszy wzrost jej przeładunków w porcie gdańskim.

¹⁵ <http://www.portgdansk.pl/o-porcie/statystyki-przeladunkow>, data dostępu: 10.06.2014 r.

¹⁶ <http://www.dctgdansk.pl/facilities/further-development/>, data dostępu: 10.06.2014 r.

¹⁷ Pawłowski G., *Porty morskie Trójmiasta w okresie kryzysu gospodarczego*, „Rozprawy Naukowe i Zawodowe PWSZ w Elblągu”, nr 14, 2012, s. 17.

tego portu wobec konkurencji krajowej i międzynarodowej. W roku 2011 przeładunki kontenerowe w porcie gdyńskim powróciły do poziomu sprzed „załamania” w roku 2009.

Tabela 4. Struktura przeładunków w Porcie Gdynia w latach 2008-2013 (tys. ton)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Węgiel i Koks	1343	1899	1684	1400	2050	2639
Inne masowe	2406	1908	2312	2771	1844	1630
Zboże	1300	1915	1664	1587	1782	2178
Drobnica	9615	6757	8160	9562	9920	11053
Paliwa	804	778	916	591	213	150

Źródło: materiały wewnętrzne ZMPGdynia S.A., styczeń 2014, oraz: <http://www.portalmorski.pl/porty-i-logistyka/porty-terminale-polskie/36551-jarosinski-to-najlepszy-rok-w-91-letniej-historii-portu-gdynia>, <http://www.rynekinfrastruktury.pl/artykul/66/1/port-gdynia-przeladunki-w-2013-r-wzrosly-o-prawie-12.html>, data dostępu: 1.02.2014 r.

Istotnym elementem aktywności portu gdyńskiego, jest przyjmowanie co roku w sezonie letnim kilkudziesięciu dużych statków wycieczkowych¹⁸. W 2013 roku przewidziano 57 zawieść takich dużych jednostek, mających tonaż nawet ponad 100 tys. GT i zabierających po kilka tysięcy pasażerów.

Analiza przeładunków w portach morskich Gdańska i w Gdyni wskazuje, że umacniały one swoją pozycję konkurencyjną pomimo trwającego światowego kryzysu gospodarczego. Na niektórych rynkach cząstkowych występowały niekiedy poważne zakłócenia ale zarządy obu portów podjęły intensywne przedsięwzięcia inwestycyjne w celu poprawy swojej pozycji konkurencyjnej.

2. Główne przedsięwzięcia infrastrukturalne podnoszące konkurencyjność w portach trójmiejskich

PORT GDAŃSK

Ważnym sukcesem, odnotowanym w porcie gdańskim w ostatnich latach było to, że Deepwater Container Terminal (DCT) stał się bazą dla ładunków z Azji Południowo-Wschodniej do Europy Środkowo-Wschodniej. Terminal kontenerowy DCT Gdańsk rozpoczął działalność operacyjną 1 czerwca 2007 r., kiedy to zawinął tam pierwszy statek kontenerowy. Gdański terminal DCT stał się hubem kontenerowym, z którego wyładowane kontenery są przeładowywane przede wszystkim na małe kontenerowce dowozowe (tzw. *feedery*), rozwożące je do innych portów bałtyckich. Obroty w terminalu DCT Gdańsk S.A. w dalszym ciągu rosną. W 2013 r. terminal obsłużył 1 150 887 TEU. Docelowo terminal ma osiągnąć roczną

¹⁸ <http://www.port.gdynia.pl/pl/wydarzenia/wycieczkowce>, data dostępu: 10.06.2014 r.

zdolność przeładunkową ok. 4 mln TEU. Dodatkowo jedno ze stanowisk jest wyposażone w rampę ro-ro. Obsługa odbywa się z zastosowaniem nowoczesnego systemu komputerowego zgodnego z EDI.

W sąsiedztwie DCT Gdańsk, w 2010 roku rozpoczęto na gruntach miejskich budowę wielofunkcyjnego centrum logistycznego. W grudniu 2010 Gdańska Agencja Rozwoju Gospodarczego (miejska spółka z o.o.) zakończyła postępowanie przetargowe, w wyniku którego centrum to zostało sfinansowane i wybudowane przez grupę kapitałową Goodman International Ltd. Pomorskie Centrum Logistyczne (PCL) to teren inwestycyjny o powierzchni 200 ha z czego 110 ha dzierżawi firma Goodman. Począwszy od 2012 r. na terenie PCL powstają pierwsze obiekty z przeznaczeniem na magazyny, logistykę, hale produkcyjne i powierzchnie biurowe. Docelowa powierzchnia zabudowy wyniesie do 500 000 m². Centrum logistyczne PCL posiada znakomity dostęp do krajowych i międzynarodowych połączeń drogowych, kolejowych, lotniczych oraz morskich.

Preferowane są tam inwestycje produkcyjno-usługowo-składowe, produkcja lekka oraz magazyny a część terenu jest w trakcie zagospodarowywania pod projekt energetyczny.

Trzeba wyraźnie podkreślić, że oba podmioty gospodarcze: DCT i Centrum Logistyczne są z sobą silnie powiązane nie tylko kapitałowo lecz także funkcjonalnie. Ścisłe współdziałanie obu podmiotów staje się koniecznością, aby wzmocnić pozycję portu gdańskiego, jako najważniejszego hubu nad Bałtykiem.

Największy na Bałtyku terminal przeładunku suchych ładunków masowych powstaje także w tzw. porcie zewnętrznym w Gdańsku, dzięki zaangażowaniu belgijskiego operatora portowego „Sea Invest”, znanego nie tylko w portach swojego kraju lecz także m. in. w portach francuskich i afrykańskich. Grupa „Sea-Invest” objęła w gdańskim przedsięwzięciu 80% udziałów a 20 % posiada „ArcelorMittal” Poland S.A. W 2008 r. grupa „Sea-Invest” zakupiła gdańską spółkę „Port Północny”, zajmującą się głównie przeładunkami węgla na pirsie Węglowym oraz ropy i jej przetworów – w Naftoporcie. „ArcelorMittal” dołączył do niej 2 lata później drugą spółkę „Rudoport”, dzierżawiącą od zarządu portu pół pirsu Rudowego i przyległe do niego tereny¹⁹. Dzięki temu jej instalacje zostały zintegrowane z terenami dzierżawionymi dotąd przez spółkę „Rudoport” a nowy inwestor dokończy m.in. budowę i remont części niewykorzystywanego przez wiele lat pirsu Rudowego oraz wyposaży go w instalacje umożliwiające pracę nowych urządzeń i systemów przeładunkowych dla obsługi ładunków w imporcie i eksporcie. Inwestycja obejmuje m. in. nowe taśmociągi oraz place składowe. W sposób zasadniczy zwiększy to możliwości przeładunkowe, m. in. dla węgla, który dotąd mógł być przeładowywany tylko w eksporcie. Po zakończeniu całej inwestycji możliwy będzie import nawet 6 – 7 mln ton węgla.

¹⁹ *Terminal nabiera kształtu*, „Namiary na morze i handel”, 1/2013, <http://www.promare.com.pl/index.php/strona-glowna/archiwum-wiadomosci/raport/2013/84-pl/archiwum-wiadomosci/raport/raport-2013/namiary-na-morze-i-handel-nr-01-2013/455-terminal-nabiera-ksztatu>, data dostępu: 1.02.2014 r.

W końcu 2013 roku rozpoczęto eksploatację Terminalu Przeładunkowego Towarów Masowych Sypkich w Porcie Północnym w Gdańsku²⁰. Łącznie zatem, należąca do belgijskiej grupy „Sea Invest”, Spółka „Port Północny” eksploatuje od tego momentu 59,2 ha obszaru z dwoma pirsami: węglowym i rudowym, przy których cumować mogą największe oceaniczne statki, jakie pokonają Cieśniny Duńskie.

Rozbudowana baza przeładunku paliw płynnych w porcie gdańskim dysponuje czterema stanowiskami przeładunkowymi do obsługi ropy i produktów ropopochodnych. Poprzez sieć rurociągów i baz manipulacyjnych Przedsiębiorstwa Eksploatacji Rurociągów Naftowych (PERN) oraz Rafinerii Gdańskiej istnieje możliwość dostarczania paliw do rafinerii i zakładów w kraju i na obszarze wschodnich landów Niemiec. Roczna zdolność przeładunkowa bazy wynosi 34 mln ton²¹. PERN „Przyjaźń” S.A. w dalszym ciągu rozbudowuje Terminal Naftowy w Gdańsku²², który ma być docelowo pierwszym w Polsce hubem morskim o pojemności ok. 700 tys. metrów sześciennych na ropę naftową, produkty ropopochodne i chemikalia. Drugi etap inwestycji dotyczy chemikaliów i paliw. Ma być on zrealizowany do 2018 roku.

Unia Europejska dofinansowuje kwotą 560 tys. euro opracowanie dokumentacji projektowej dla inwestycji Zarządu Morskiego Portu Gdańsk SA: „Rozbudowa nabrzeży wraz z pogłębieniem toru wodnego w Porcie Wewnętrznym w Gdańsku”²³. Warto też wspomnieć, że z inicjatywy firm „Malteurop Polska” (producent słoju browarnianego i przeładowca produktów pochodzenia zbożowego) oraz „Copenhagen Merchants”, w 2012 roku wybudowano w porcie wewnętrznym Gdański Terminal Masowy na Nabrzeżu Bytomskim. W styczniu 2013 roku zawinął do niego pierwszy statek. W 2013 roku realizowano budowę przez Północnoatlantycką Organizację Producentów Chłodni Składowej Ryb w Wolnym Obszarze Celnym. W maju 2013 roku Zarząd Morskiego Portu Gdańsk SA rozstrzygnął przetarg na dzierżawę terenu wzdłuż Nabrzeża Wiślanego. Przetarg wygrała Spółka „Noba Poland Real Estate”, której właścicielem jest holenderska „NOBA” BV, zajmująca się produkcją, przetwórstwem, składowaniem oraz dystrybucją olejów roślinnych, kwasów tłuszczowych, lecytyn i innych produktów powstałych podczas rafinacji olejów spożywczych²⁴.

PORT GDYNIA

Z końcem marca 2011 roku Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A. pomyślnie zakończył realizację kluczowej inwestycji, podnoszącej konkurencyjność portu, pod nazwą „Przebudowa Kanału Portowego w Porcie Gdynia”²⁵. Przebudowa Kanału Portowego, poprzez jego pogłębienie do docelowej głębokości -13,5 m, pozwala aktualnie na obsługę statków o zanurzeniu do 13 m przy nabrzeżu Holenderskim i 12,7 m przy Helskim I. Uzyskano również

²⁰ [http://www.portgdansk.pl/wydarzenia/in-mari-via-tua-*](http://www.portgdansk.pl/wydarzenia/in-mari-via-tua-*.) . data dostępu: 29.01.2014 r.

²¹ <http://www.portgdansk.pl/o-porcie/baza-paliw-plynnych> , data dostępu: 9.02.2014 r.

²² <http://www.pern.com.pl/?q=node/66> , data dostępu: 19.02.2014 r.

²³ Sieński J. *Pieniądze dla portu*, „Dziennik Bałtycki”, 24.01.2014 r., s.11.

²⁴ *Polskie porty morskie w 2012 roku*, raport, Actia Forum – sierpień 2013 r., s. 10-11.

²⁵ <http://www.port.gdynia.pl/kanal/index.php?sub=wydarzenia&s=1104210.news>, data dostępu: 1.02.2014 r.

znaczące zwiększenie głębokości przy nabrzeżach Francuskim, Norweskim i Słowackim. Dalsze plany rozwoju portu zakładają budowę i przebudowę kolejnych nabrzeży umożliwiającą wykorzystanie uzyskanej głębokości -13,5.

Projekt Zarządu Portu Gdynia, pod nazwą „Rozbudowa infrastruktury portowej do obsługi statków ro-ro z dostępem drogowym i kolejowym w Porcie Gdynia” jest inwestycją wieloetapową, polegającą na rozbudowie infrastruktury w celu zwiększenia możliwości przeładunkowych we wschodniej części portu, co pozwoli na utrzymanie pozycji konkurencyjnej gdyńskiego portu w regionie Morza Bałtyckiego²⁶. W ramach przedsięwzięcia założono bardziej efektywne zagospodarowanie istniejącej powierzchni przy nabrzeżach portowych oraz zapewnienie sprawniejszego przeładunku towarów transportowanych drogą morską²⁷.

Przebudowa okolic nabrzeża Bułgarskiego jest aktualnie największą i najbardziej spektakularną inwestycją w porcie gdyńskim. Inwestycja ta zlokalizowana jest w Porcie Zachodnim i obejmuje ona budowę brakujących odcinków nabrzeży Bułgarskiego i „zamykającego”, dróg i placów manewrowych wraz z infrastrukturą nadziemną i podziemną oraz makroniwelację (z wymianą gruntu) terenu. Zagospodarowanie obejmuje również zabudowę nabrzeża postojowego oraz sukcesywną budowę nowych powierzchni manewrowych. Inwestycja znajduje się w układzie sieci TEN-T²⁸.

Przedsięwzięcie obejmuje dwa podstawowe obszary zagospodarowania.²⁹

1. Bezpośrednie sąsiedztwo akwenu portowego (część wschodnia),
2. Tereny rozwojowe dla logistycznych funkcji portowych (część zachodnia).

Rozpoczęcie tej inwestycji nastąpiło we wrześniu 2013 roku a jej oddanie do użytkowania ma nastąpić w połowie 2015 r.

Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A. podpisał 27 stycznia 2014 r. umowę nabycia od Stoczni Marynarki Wojennej S.A. części Nabrzeża Gościnnego³⁰ jako niezbędnego działania dla realizacji inwestycji pn. „Pogłębienie toru podejściowego i akwenów wewnętrznych portu Gdynia – Faza I Rozbudowa Obrotnicy nr 2”. Znajdujące się na akwenach wewnętrznych Portu Gdynia obrotnice pozwalają na obracanie statków o długości do 300 metrów. Istnieje pilna konieczność zwiększenia tych parametrów, aby umożliwić zawijanie do gdyńskiego portu statków kontenerowych obsługujących bezpośrednie połączenia oceaniczne z portami azjatyckimi. W wyniku rozbudowy Obrotnicy nr 2 do średnicy 480 metrów, możliwa będzie obsługa statków o długości 384 metry i ładowności około 12 tysięcy TEU. Po zakończeniu prowadzonych obecnie przez Zarząd Portu oraz gdyńskie terminale kontenerowe BCT i GCT inwestycji w zakresie infrastruktury i wyposażenia technicznego, zdolność przeładunkowa Portu Gdynia wyniesie około 2 milionów TEU.

²⁶ <http://www.port.gdynia.pl/pl/ro-ro/378-konferencja-otwierajca> , data dostępu: 1.02.2014 r.

²⁷ <http://www.port.gdynia.pl/pl/realizacja-inwestycji-ro-ro> , data dostępu: 2.02.2014 r.

²⁸ <http://www.port.gdynia.pl/pl/opis-projektu-bulgarskie> , data dostępu 9.02.2014 r.

²⁹ <http://www.port.gdynia.pl/pl/dane-techniczne-bulgarskie> , data dostępu 9.02.2014 r.

³⁰ <http://www.port.gdynia.pl/pl/aktualnosci/576-nabrzez-gocinne-w-rkach-zarzdu-morskiego-portu-gdynia-sa> , data dostępu 8.02.2014 r.

Kolejne, ważne przedsięwzięcie w porcie gdyńskim obejmuje przebudowę portowego nabrzeża Szwedzkiego wraz z dostępem drogowo-kolejowym, tj. w szczególności przebudowanie zachodniej części tego nabrzeża, która umożliwi cumowanie statków typu PANAMAX. Realizacja tego projektu spowoduje wzrost konkurencyjności portu gdyńskiego w regionie Morza Bałtyckiego poprzez działania służące rozwojowi przeładunków masowych na obszarze obecnie wykorzystywanego w tym celu terminalu masowego.

Przebudowa nabrzeża Rumuńskiego jest dopiero przygotowywana do realizacji i zlokalizowana będzie w Basenie V portu gdyńskiego. Ma ona obejmować przebudowę tego nabrzeża na odcinku o długości ok. 577 mb., w celu obsługi statków 70000 DWT oraz pogłębienie akwenu przylegającego do tego nabrzeża.

W gdyńskim porcie zlokalizowane są dwa terminale kontenerowe, będące własnością dwóch odrębnych korporacji. Przy obecnej zdolności przeładunkowej 750 mln ton i potencjalnej rozbudowie wydajności do blisko 1,2 mln TEU, Bałtycki Terminal Kontenerowy (BCT) w porcie gdyńskim jest jednym z większych terminali w rejonie Bałtyku³¹. Natomiast roczne możliwości przeładunkowe Gdyńskiego Terminala Kontenerowego wynoszą 350 tysięcy TEU³². Realizuje on nadal etapowo inwestycje, po których zakończeniu w 2016 roku osiągnie roczną zdolność przeładunkową 600 tysięcy TEU.

Do 2015 roku Bałtycki Terminal Kontenerowy zainwestuje w sprzęt, infrastrukturę i systemy informatyczne. Zakupione zostaną m.in. nowe suwnice nabrzeżowe, placowe i kolejowe. Zmodernizowane zostaną place i drogi na terenie terminalu, pojawi się również więcej stanowisk dla kontenerów chłodniczych. Utworzony zostanie także system pozycjonowania kontenerów DGPS oraz automatyzacji bram. Projekt drugiego terminala – GCT, dotyczy natomiast zakupu nowego sprzętu przeładunkowego oraz budowy placów składowych, manipulacyjnych i parkingów³³.

W lipcu 2014 roku rozpoczęto w porcie gdyńskim przebudowę intermodalnego terminalu kolejowego polegającą na modernizacji tego terminalu w rejonie funkcjonowania BCT - Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego, w celu obsługi pełnych składów intermodalnych.

Podsumowanie

Analiza dynamiki i struktury przeładunków oraz prezentacja kluczowych inwestycji w portach Gdyni i Gdańska, mających wpływ na wzrost ich konkurencyjności, pozwoliły na sformułowanie syntetycznych wniosków, zaprezentowanych poniżej.

Konkurencyjność jest elementem konkurencji, oznaczającym zdolność przedsiębiorstwa do rywalizacji z podmiotami w otoczeniu. W uzyskaniu trwałego efektu konkurencyjności

³¹ Trójmiasto: Prawie 2 mln przeładowanych kontenerów, <http://www.rynekinfrastruktury.pl/arttykul/index/art/33911/id/66> , data dostępu: 5.02.2014 r.
<http://www.bct.gdynia.pl/o-bct> , data dostępu: 10.02.2014 r.

³² <http://www.gct.pl/> , data dostępu: 15.02.2014 r.

³³ *Polskie porty morskie w 2012 roku*, raport, Actia Forum – sierpień 2013 r., s. 12.

kluczową rolę odgrywa osiągnięcie odpowiedniego potencjału konkurencyjności, a w przypadku portów morskich, posiadanie odpowiedniego potencjału infrastrukturalnego.

Rozbudowa i modernizacja infrastruktury portowej powodują synergiczny rozwój całego systemu portowego oraz otaczającej go gospodarki, zgodny z teorią biegunów wzrostu.

Podstawowym wskaźnikiem konkurencyjności portów morskich może być ogólny poziom przeładunków oraz ich struktura w poszczególnych grupach ładunkowych. Ważnym elementem analizy konkurencyjności jest porównanie dynamiki zmian tych obrotów w okresie kilku lat.

Lata 2012 i 2013 przyniosły wzrost ogólnej sumy przeładunków w portach Gdańska i Gdyni, przy czym w Gdańsku w 2013 roku odnotowano ich rekordową wartość. Relatywnie stabilny trend wykazywały obroty portu gdyńskiego. Można zatem uznać, że na tle światowego kryzysu gospodarczego, sytuacja w sferze przeładunków w portach trójmiejskich była stabilna. Do najważniejszych inwestycji, podnoszących konkurencyjność portu gdańskiego, zaliczyć można:

- rozbudowę Deepwater Container Terminal (DCT) i zainicjowanie w nim hubu kontenerowego,
- budowę wielofunkcyjnego centrum logistycznego w sąsiedztwie DCT,
- budowę terminala przeładunku suchych ładunków masowych „Sea Invest”,
- rozbudowę bazy przeładunku paliw płynnych,
- uruchomienie Gdańskiego Terminala Masowy na Nabrzeżu Bytomskim.
- Najważniejsze inwestycje w porcie gdyńskich objęły:
 - realizację przebudowy Kanału Portowego w porcie gdyńskim,
 - rozbudowę infrastruktury portowej do obsługi statków ro-ro z dostępem drogowym i kolejowym,
 - rozpoczęcie budowy brakujących odcinków nabrzeży Bułgarskiego i „zamykającego”, dróg i placów manewrowych wraz z infrastrukturą nadziemną i podziemną oraz sukcesywną budowę nowych powierzchni manewrowych,
 - przygotowanie dalszego pogłębienia toru podejściowego i akwenów wewnętrznych portu poprzez rozbudowę Obrotnicy nr 2 do średnicy 480 metrów.

Wyżej wymienione inwestycje stanowią kluczowe elementy, podnoszące długookresowo zdolności konkurencyjne portów Gdańska i Gdyni oraz poprawiające ich pozycję na rynku usług portowych.

Bibliografia

30 milionów ton i... więcej, <http://www.portgdansk.pl/wydarzenia/30-milionow-ton-i-wiecej>.

Brodowska-Szewczuk J., *Konkurencyjność przedsiębiorstw i źródła przewagi konkurencyjnej*, Zeszyty Naukowe „Administracja i Zarządzanie”, nr 80, 2009.

Ćwikliński H., *Polskie porty morskie na drodze do rozkwitu gospodarczego*, [w]: Kryzys ekonomiczny a przestrzenny i funkcjonalny wymiar polityki gospodarczej, red. K. Pająk, J.J. Tomidajewicz, UE w Poznaniu, Poznań, 2011.

Eksport rosyjskiej ropy przez Gdańsk wstrzymany, „Rzeczpospolita”, 2 kwietnia 2012, <http://www.ekonomia24.pl/arttykul/523485,853724-Eksport-rosyjskiej-ropy-przez-Gdansk-wstrzymany.html>.

Grzebyk M., Kryński Z., *Konkurencja i konkurencyjność przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, [w]: Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania sprawnego działania w przedsiębiorstwie i regionie, Uniwersytet Rzeszowski, 2011.

Klimek H., *Konkurencyjność polskich portów morskich na bałtyckim rynku usług portowych*, „Studia Gdańskie”, 2006, t. III.

Matczak M., Ołdakowski B., *Polskie porty morskie w 2011 roku - podsumowanie i perspektywy na przyszłość*, Actia Consulting, Gdynia, 2011.

Ocena oddziaływania portów morskich w Gdańsku i Gdyni na sytuację społeczno – gospodarczą w województwie pomorskim, wyd. Actia-Forum, grudzień 2011.

Paczoski A., *Kreowanie regionalnej i lokalnej polityki gospodarczej na podstawie teorii i koncepcji rozwoju regionalnego*, wyd. UG, Gdańsk 2010.

Pawłowski G., *Porty morskie Trójmiasta w okresie kryzysu gospodarczego*, „Rozprawy Naukowe i Zawodowe PWSZ w Elblągu”, nr 14, 2012.

Polskie porty morskie w 2012 roku, raport, Actia Forum – sierpień 2013 r.

Program rozwoju polskich portów morskich do roku 2020 (z perspektywą do 2030 roku), Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Warszawa, lipiec 2013 r.

Sieński J. *Pieniądze dla portu*, „Dziennik Bałtycki”, 24.01.2014.

Sieński J., *Coraz więcej kontenerów w portach*, „Dziennik Bałtycki”, 23.01.2014.

Sprawozdania portu Kłajpeda, <http://www.portofklaipeda.lt/en>.

Sprawozdania ZMPGaS.A., <http://www.port.gdynia.pl>.

Sprawozdania ZMPGS.A., <http://www.portgdansk.pl>.

Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, wyd., Dom Organizatora, Toruń 2002.

Ustawa o portach i przystaniach morskich, Tekst jednolity: Dz. U. z 2010 r. Nr 33, poz. 179.

Z Funduszu TEN-T w Porcie Gdańsk, <http://www.portgdansk.pl/wydarzenia/z-funduszu-ten-t-w-porcie-gdansk>.

KONKURENCYJNOŚĆ LITWY W MIĘDZYNARODOWYM TRANSPORCIE TOWARÓW

Streszczenie

Z uwagi na rosnącą wymianę międzynarodową rośnie znaczenie powiązań transportowych pomiędzy najważniejszymi partnerami handlowymi. Największe obroty handlowe generują obecnie Unia Europejska, Stany Zjednoczone i Chiny. Dla mniej zamożnych krajów szansą staje się pośredniczenie w wymianie handlowej odległych partnerów, co w przypadku Litwy oznacza dostosowanie polityki transportowej do unijnej oraz wykreowanie konkurencyjnego wobec państw sąsiednich systemu transportowego. Umiejętne wykorzystanie szans ma polegać na harmonizacji poszczególnych gałęzi transportu na głównych szlakach transnarodowych przecinających Litwę, gdzie czołową rolę odgrywa port morski w Klaipėdzie.

COMPETITIVENESS OF LITHUANIA IN INTERNATIONAL TRANSPORT OF GOODS

Summary

The growth of international trade leads to increase of importance of transport links between major trading partners. Currently the biggest trade accounts for the European Union, the United States and China. For less prosperous countries an opportunity to mediate in distant trade partners arises, which in the case of Lithuania means adapting to EU transport policy and creating transport system competitive with the neighbouring states. Skilful use of the opportunity includes the harmonization of the different modes of transport on the major routes intersecting transnational Lithuania, where the leading role is played by the seaport of Klaipėda.

Słowa kluczowe (Keywords): international trade in goods, the global transportation network, Trans-European transport networks

Wstęp

Jednym z przejawów globalizacji jest wzrost wymiany międzynarodowej w skali świata. Znaczenia nabiera nie odległość mierzona tradycyjnie, lecz tzw. odległość ekonomiczna, którą można rozumieć jako „możliwość uczestniczenia w procesie produkcji, a także dystrybucji dóbr i usług”². Wzrasta zatem rola dostępności do infrastruktury transportowej. Unia Europejska jako jedno z największych regionalnych ugrupowań państw i jednocześnie jako jeden z najbardziej aktywnych uczestników handlu międzynarodowego doskonale uświadamia

¹ Mgr Ernest Ginc - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie.

² J. Łacny, *Funkcjonowanie międzynarodowego transportu drogowego ładunków w gospodarce globalnej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Gospodarki w Bydgoszczy, Radom 2009, s. 434.

sobie znaczenie transportu dla rozwoju społeczno-gospodarczego. Dlatego też wysoką rangę w ogólnoeuropejskiej polityce zajmuje polityka transportowa, której zadaniem jest stworzenie jednolitego obszaru transportu w celu umożliwienia dostępu do wspólnego rynku transportowego wszystkim krajom członkowskim. Jednocześnie wzrasta rola połączeń transkontynentalnych, co wynika z geografii międzynarodowego przepływu towarów. Litwa z uwagi na swą przynależność do struktur gospodarczych Unii Europejskiej poddana jest procesom charakterystycznym dla Wspólnoty. Dogodne położenie geograficzne sprzyja uzyskiwaniu korzyści płynących z rozwoju handlu światowego, zwłaszcza jako kraju tranzytowego.

1. Pozycja Unii Europejskiej w międzynarodowym handlu towarami

Międzynarodowe więzi gospodarcze, które ukształtowały się w ramach specjalizacji produkcji, stanowią podstawową przesłankę rozwoju wymiany w handlu międzynarodowym. Przemiany, które następują we współczesnej gospodarce światowej, charakteryzują się odchodzeniem od tradycyjnej specjalizacji surowcowo-rolniczej bądź przemysłowej i stopniowym przejściem w kierunku rozszerzania i pogłębiania specjalizacji w produkcji konkretnych wyrobów przemysłowych i ich elementów. Pozwala to na rozwój współpracy nie tylko pomiędzy krajami o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego, ale również daje szansę odnalezienia się w międzynarodowym podziale pracy dla gospodarek mniej zamożnych³. Niemniej handel międzynarodowy charakteryzuje znaczna koncentracja, która wyraża się tym, że rynek obrotu towarami jest zdominowany przez trzech graczy: Unię Europejską, Stany Zjednoczone i Chiny. Eksport i import tych krajów w ujęciu nominalnym przekracza w sumie 40% łącznej wartości obrotów handlowych na świecie (patrz Tabela 1). Warto również wymienić takie kraje, jak Japonia, Korea Południowa, Kanada, Rosja, Singapur, Indie oraz Meksyk, które zajmują odpowiednio od 4 do 10 miejsca w zestawieniu przodujących gospodarek w wymianie handlowej, uwzględniając sumę obrotów eksportu i importu z roku 2012.

Stosunki pomiędzy najważniejszymi uczestnikami światowej wymiany handlowej zwykle się czasami określać rywalizacją, która nabiera znaczenia zwłaszcza w wyniku narastania trudności gospodarczych i zmieniającego się układu sił na arenie międzynarodowej⁴. Obserwacja zmiany wartości obrotów handlowych w latach 2004-2012 wykazuje wyraźną tendencję wzrostową z wyjątkiem spadku w 2009 roku, który był spowodowany kryzysem (patrz Rysunek 1). Eksport zewnętrzny Unii Europejskiej na przeciągu całego okresu był największy na świecie, należy jednak podkreślić, że udział Wspólnoty w światowym eksporcie wykazuje sukcesywny spadek: od 19% w 2004 do 15,6% w roku 2012.

³ *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, pod red. E. Oziewicz, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 30-35.

⁴ Z. W. Puślecki, M. Walkowski, *Polityka wzrostu konkurencyjności Unii europejskiej wobec USA i Japonii*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2010, s. 19.

Tabela 1. Obroty handlowe 10 głównych uczestników handlu światowego w mld EURO⁵

Kraj	Eksport (% światowego)	Import (% światowego)	Suma eksportu i importu
UE-27	1690 (15,6%)	1798 (16,0%)	3488
USA	1203 (11,1%)	1816 (16,2%)	3019
Chiny (bez Honkongu)	1595 (14,7%)	1415 (12,6%)	3010
Japonia	622 (5,7%)	689 (6,1%)	1311
Korea Południowa	426 (3,9%)	404 (3,6%)	830
Kanada	353 (3,3%)	360 (3,2%)	713
Rosja	408 (3,8%)	246 (2,2%)	654
Singapur	318 (2,9%)	296 (2,6%)	614
Indie	225 (2,1%)	381 (3,4%)	606
Meksyk	289 (2,7%)	289 (2,6%)	578

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat [online]

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods#Extra-EU_trade
[dostęp: 6 czerwca 2014 r.].

Dzieje się to kosztem rosnącego znaczenia Chin, które poprzez zaniżony kurs waluty narodowej, duże zasoby taniej siły roboczej, niskie ceny ziemi, hojne programy rządowe, stabilny system polityczny, dobrą infrastrukturę, powstawanie potężnych klastrów przemysłowych oraz częste kursowanie kontenerowców przyspieszają rozwój sektora eksportowego⁶. Wszystkie te i pochodne czynniki spowodowały przyciągnięcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Chin, których wielkość w 2012 osiągnęła 121 mld USD, ustępując jedynie USA (168 mld USD) oraz UE-27 (216 mld USD), gdzie zanotowano spadek BIZ aż o 56% w porównaniu z rokiem poprzednim⁷. Tylko po opublikowaniu oficjalnych danych za rok 2014, okaże się, czy Chiny wyprzedziły Unię Europejską pod względem wartości eksportu towarów. Ciekawym spostrzeżeniem może być fakt, że w 2004 roku Chiny i Japonia pod względem tego wskaźnika różniły się jedynie o 0,4 pp., natomiast w świetle danych za rok 2012 różnica na korzyść największej potęgi przemysłowej świata zwiększyła się do 9 punktów procentowych. Rozszerzając horyzont czasowy do 1995 roku, widzimy, że Japonia i Chiny „zamieniły się” miejscami co do udziału w światowym eksporcie⁸. Średnie tempo przyrostu wartości eksportu w latach 2004-2012 w USA wyniosło 7,8% i było bardzo zbliżone do wspólnotowego 7,4%; w Japonii to zaledwie 4,0%, natomiast w Chinach aż 16,3%⁹.

⁵ Wartość obrotów handlowych Unii Europejskiej jest podana bez uwzględnienia wymiany na wspólnym rynku, czyli tylko *extra-UE-27*.

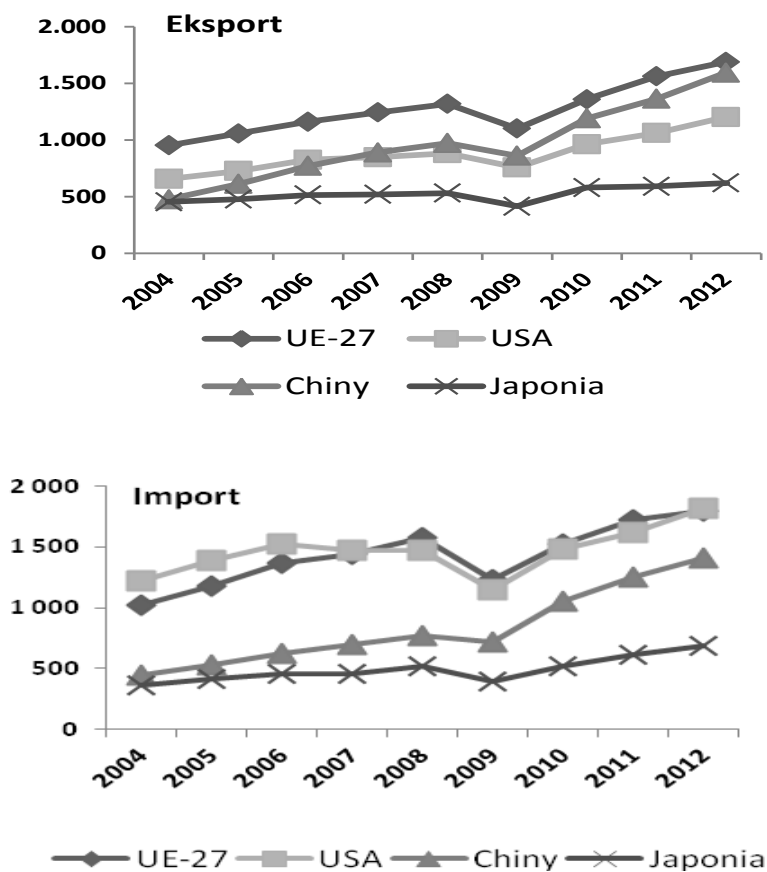
⁶ A. Harney, *Chińska cena. Prawdziwy koszt chińskiej przewagi konkurencyjnej*, Wydawnictwo SONIA DRAGA, Katowice 2009, s. 15-19.

⁷ *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan*, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), New York and Geneva, 2014, s. 12.

⁸ B. Mucha-Leszko, *Pozycja i rola Unii Europejskiej w globalnym układzie sił gospodarczych*, [w:] *Wyzwania gospodarki globalnej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego 2012, nr 31, s. 289.

⁹ Obliczenia wykonane na podstawie danych Eurostat [online] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods#Extra-EU_trade [dostęp 6 czerwca 2014 r.].

Rysunek 1. Wartość obrotów handlowych 4 głównych uczestników handlu światowego w latach 2004-2012 w mld EURO¹⁰



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat [online]

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods#Extra-EU_trade [dostęp: 6 czerwca 2014 r.].

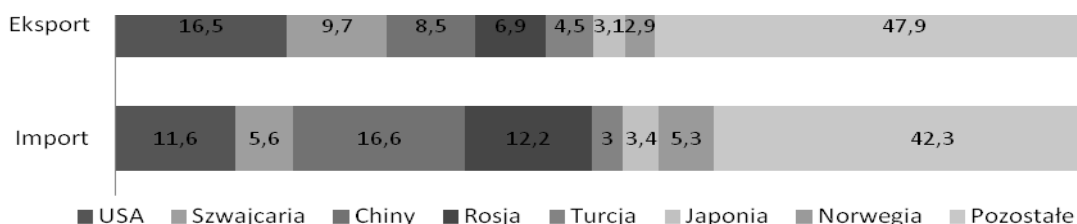
Wskaźniki dotyczące importu towarów pozwalają poszerzyć analizę o saldo bilansu handlowego, które w Stanach Zjednoczonych jest od wielu lat największe na świecie ze znakiem minus, przekraczające w 2012 roku wartość 614 mld EURO. Rosnący import w Chinach jest równoważony przez eksport, co pozwala osiągać dodatni bilans w handlu towarami. Eksport Japonii do 2010 roku przewyższał import, jednakże późniejsze zmiany w strukturze wymiany dały w 2011 roku wynik ujemnego salda rzędu 23 mld EURO, a w 2012 roku blisko 68 mld EURO. Deficyt handlowy Unii Europejskiej do 2008 roku wykazywał rosnącą tendencję w ujęciu nominalnym, z 75 do 263 mld EURO. Kryzys pozwolił złagodzić

¹⁰ Wartość obrotów handlowych Unii Europejskiej jest podana bez uwzględnienia wymiany na wspólnym rynku, czyli tylko *extra-UE-27*.

wzrost ujemnego salda, natomiast dane za rok 2013 wskazują na nadwyżkę wartości eksportu towarów nad importem w kwocie 61 mld EURO¹¹.

Polityka handlowa UE wobec eksportu „opiera się na harmonizacji systemów wspierania wywozu do krajów trzecich w celu uniknięcia zakłóceń konkurencji między przedsiębiorstwami wewnętrznymi”¹². Poza pewnymi wyjątkami, podstawową zasadą w organizacji eksportu jest wolność od ograniczeń ilościowych¹³. W strukturze geograficznej rosnącego eksportu Wspólnoty w okresie 2004-2013 można zaobserwować pewne zmiany, z których najbardziej wyraźną jest spadek znaczenia USA jako strategicznego partnera. Udział w całości eksportu towarów UE do Stanów Zjednoczonych spadł z 24,7% w 2004 do 16,5% w roku 2013, jednak nadal USA pozostaje największym unijnym rynkiem eksportowym (patrz Rysunek 2).

Rysunek 2. Główne rynki wymiany handlowej towarów Unii Europejskiej (extra UE-27) w 2013 r. w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat [online]

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods#Extra-EU_trade
[dostęp: 6 czerwca 2014 r.].

Za USA plasuje się Szwajcaria z 9,7%, Chiny z 8,5%, Rosja z 6,9%, Turcja z 4,5%, Japonia z 3,1%, Norwegia z 2,9% udziałem w ogólnym eksporcie towarów z UE. W podziale na kontynenty na Azję w 2013 roku przypadało 32,9% udziału w eksporcie dóbr (wzrost w porównaniu z 2004 r. o 2,4 punkty procentowe), kraje Europy niewchodzące w skład Unii Europejskiej 28,5% (wzrost o 4,1 p.p.)¹⁴, Amerykę 25,3% (spadek o 7,6 p.p.) i 13% na pozostałe kraje świata (wzrost o 0,8 p.p.).

Najważniejszym unijnym rynkiem importowym od 2005 roku są Chiny, które w 2013 roku stanowiły ok. 1/6 całkowitej wartości importu UE. Znacznie mniejszy eksport powoduje

¹¹ Eurostat [online]

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods#Extra-EU_trade
[dostęp 6 czerwca 2014 r.].

¹² W. Zysk, P. Gromada, *Stosunki handlowe Unii Europejskiej z państwami trzecimi na przykładzie USA, Chin i Rosji*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2013, s. 33-34.

¹³ Tamże.

¹⁴ Należy także uwzględnić, że w 2007 roku Unia Europejska poszerzyła się o Bułgarię i Rumunię, które kumulują wartość eksportu unijnego w statystykach. Dane dla Chorwacji, która stała się członkiem UE w 2013 r. nie są ujęte w ogólnych statystykach dot. eksportu i importu towarów.

powstanie wysokiego deficytu handlowego z azjatyckim partnerem o wartości 132 mld EURO w 2013 roku (największy deficyt odnotowano w roku 2008 o wartości 171 mld EURO). Ujemne saldo jest charakterystyczne również dla handlu z Rosją, kolejnym co do wielkości importerem UE. Deficyt handlowy z tym krajem był największy w roku 2011 (93 mld EURO), natomiast w 2013 roku zmniejszył się do 87 mld EURO. Na uwagę zasługuje współpraca handlowa z Japonią, bowiem deficyt z tym krajem zmniejszył się z 31 mld EURO w 2004 roku do 2,5 mld EURO w roku 2013, chociaż do 2008 roku był w miarę stabilny, przekraczając 30 mld EURO. Handel Wspólnoty z Norwegią również charakteryzuje się ujemnym saldem, które w 2013 roku wyniosło ok. 40 mld EURO. Stany Zjednoczone od lat są znaczącym kontrahentem w handlu wspólnotowym, chociaż jego rolę stopniowo przejmują Chiny – w roku 2013 przewaga USA nad Chinami w ogólnej sumie eksportu i importu UE stanowiła (jedynie) 45 mld EURO w porównaniu z ponad 200 mld przewagą w roku 2004. Saldo handlowe ze Szwajcarią jest dodatnie i bardzo zbliżone wartością do USA – w 2013 roku nadwyżka handlowa USA wyniosła 92 mld EURO, a Szwajcarii (aż) 75 mld EURO. W przypadku Szwajcarii na uwagę zasługuje blisko 3-krotny wzrost nadwyżki w porównaniu z rokiem 2012. Mówiąc o handlu z Turcją, należy zauważyć, że średnie tempo przyrostu eksportu w latach 2004-2013 (7,6%) było wyższe od importu (4,9%), co pozwoliło zwiększyć nadwyżkę w handlu towarami w 2013 r. blisko cztery razy w stosunku do roku 2004 (nadwyżka w 2004 r. wyniosła 7 mld EURO, a w 2013 r. 27 mld EURO)¹⁵.

Rozwój transgranicznej wymiany towarów jest składową trzech podstawowych czynników: postępu techniczno-technologicznego, wzrostu gospodarczego i liberalizacji polityki handlowej¹⁶. Zewnętrzna polityka handlowa Unii Europejskiej jest ukierunkowana na wspieranie i dążenie do otwartości w zakresie handlu, formując strategię handlową opartą na negocjacjach dwustronnych z państwami trzecimi. Ich celem jest zidentyfikowanie i usunięcie barier oraz zapewnienie skutecznego egzekwowania przepisów umów zawartych z partnerami, co przyniesie korzyści gospodarcze dla europejskich przedsiębiorców i konsumentów. W rezultacie ważnym zadaniem Unii Europejskiej jest stworzenie stabilnych i przewidywalnych warunków dla działalności gospodarczej na całym świecie¹⁷. Podkreśla się także, aby ułatwienia dotyczące współpracy z partnerami Wspólnoty skutkowały zwiększeniem przepływów handlowych¹⁸. Wspólna Polityka Handlowa Unii Europejskiej w konsekwencji ma się przyczynić do ogólnoswiatowego wzrostu gospodarczego z korzyścią dla wszystkich członków wymiany międzynarodowej, nie tylko krajów członkowskich¹⁹.

¹⁵ Obliczenia wykonane na podstawie danych Eurostat [online] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods#Extra-EU_trade [dostęp: 6 czerwca 2014 r.].

¹⁶ *Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym. Dynamika i struktura obrotów. Konkurencyjność. Główni partnerzy*, pod red. B. Muchy-Leszko, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2009, s. 9.

¹⁷ *Sprawozdanie Komisji dla Rady Europejskiej, Sprawozdanie w sprawie barier w handlu i inwestycjach – 2012 r.*, Bruksela, dnia 21.2.2012, COM(2012) 70 final, s. 2-4.

¹⁸ *Sprawozdanie Komisji dla Rady Europejskiej, Sprawozdanie w sprawie barier w handlu i inwestycjach – 2014 r.*, Bruksela, dnia 12.3.2014, COM(2014) 153 final, s. 3.

¹⁹ W. Zysk, P. Gromada, op. cit., s. 36.

2. Litwa na mapie szlaków transportowych

Akcesja Litwy do Unii Europejskiej znacznie wpłynęła na jej wymianę handlową, bowiem musiała ona przyjąć i wprowadzić zasady wypracowane przez kraje „starej piętnastki” w zakresie wspólnej polityki handlowej²⁰. Litwa „wpisała się” w schemat rozwoju krajów zachodnich, powielając układ instytucjonalny i łącząc się w globalną sieć powiązań handlowych²¹. Skutkowało to gwałtownym wzrostem obrotów handlowych Litwy przede wszystkim z członkami Wspólnoty, jak również rozwojem współpracy z krajami trzecimi, w tym głównie z Rosją i Białorusią. Porównując okres przedakcesyjny z okresem 2004-2013, można zaznaczyć, że średnie tempo wzrostu sumy wartości eksportu i importu w latach 1996-2003 było niższe od 2004-2013 o 2,7 p.p. (patrz tabela 2).

Tabela 2. Zmiana obrotów handlowych Litwy z 10 najważniejszymi partnerami w latach 1996-2013

Partner	Suma obrotów w 2013 r. (mln EURO)	Eksport w 2013 r. (mln EURO)	Import w 2013 r. (mln EURO)	Średnie tempo zmian sumy obrotów w latach 1996-2003	Średnie tempo zmian sumy obrotów w latach 2004-2013	Zmiana sumy obrotów w latach 2003-2004	Zmiana sumy obrotów w latach 2008-2009
Rosja	12237	4869	7368	2,1%	17,0%	40,7%	-38,5%
Niemcy	4513	1761	2752	8,6%	7,1%	12,9%	-28,1
Polska	4317	1817	2500	14,1%	16,1%	46,3%	-29,1%
Łotwa	4074	2444	1630	10,6%	15,2%	25,3%	-31,6%
Niderlandy	2458	1078	1380	13,3%	13,9%	39,1%	-12,5%
Estonia	2108	1372	736	18,6%	13,1%	23,6%	-23,4%
Białoruś	2039	1275	764	2,9%	18,8%	9,0%	-28,6%
Wielka Brytania	1831	1210	621	12,5%	12,6%	-5,6%	-35,6%
Szwecja	1651	805	846	14,3%	9,8%	27,7%	-33,4%
Włochy	1496	415	1081	7,8%	13,5%	17,7%	-26,8%
Świat	50753	24545	26208	9,9%	12,6%	18,7%	-33,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1152> [dostęp: 16 września 2014 r.].

Należy także dodać, że różnica byłaby jeszcze większa z uwagi na dotkliwość ostatniego kryzysu, który wyraża się m.in. spadkiem łącznych obrotów handlowych w 2009 r. w porównaniu z rokiem poprzednim aż o 33%. W dziesiątce najważniejszych partnerów handlowych Litwy ze względu na łączną wartość przepływów handlowych w roku 2013 prawie

²⁰ A. Nacewska-Twardowska, *Zmiany w handlu zewnętrznym nowych państw członkowskich* [online] <http://euro.ue.poznan.pl/pl/konferencja/470/7cf3aa6d62644de2b82db64c34d7b9727cf3aa6d62644de2b82db64c34d7b972> [dostęp: 17 września 2014 r.].

²¹ A. Majer, *Lokalność w cieniu globalizacji*, [w:] *ANNALES Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, SECTIO I*, nr 2, Lublin 2011, s. 33.

we wszystkich przypadkach (z wyjątkiem Niemiec, Estonii i Szwecji) odnotowano większą aktywność wymiany po roku 2004, nawet po uwzględnieniu załamania gospodarki litewskiej w 2009 r. Wstąpienie do Unii miało największy wpływ na handel z Polską, Rosją, Holandią, z którymi łączne obroty handlowe w 2004 r. względem 2003 r. wzrosły odpowiednio o 46,3%, 40,7% i 39,1%. Początek akcesji Litwy do Unii wiązał się ze zmniejszeniem handlu z Wielką Brytanią, jednakże od roku 2005 notowano wzrost, który z wyjątkiem 2009 r. utrzymał się do 2013 r.

Rozwój handlu powoduje wzrost zapotrzebowania na usługi transportowe, których zadaniem jest realizacja funkcji konsumpcyjnej, produkcyjnej oraz integracyjnej. A zatem zwiększa się rola transportu w gospodarce narodowej jako „dawcy”²². Potrzeby transportowe, czyli „chęć lub konieczność realizacji przemieszczenia z jednego miejsca w drugie za pomocą środków transportu”²³, są uwarunkowane rozmieszczeniem działalności gospodarczej, koniunkturą gospodarczą, specjalizacją i kooperacją w produkcji, organizacją handlu i dystrybucji produktów/usług, intensywnością handlu zagranicznego, technologią produkcji oraz strukturą gałęziową gospodarki²⁴. Rozwój transportu powinien wyprzedzać wzrost gospodarczy, z kolei rozwój infrastruktury, z uwagi na długi okres powstawania obiektów infrastrukturalnych, powinien wyprzedzać rozwój transportu w stosunku do potrzeb²⁵. Do specyficznych cech infrastruktury transportowej zaliczamy konieczność planowania perspektywicznego, duże nakłady inwestycyjne, długi okres zamrożenia, brak zależności między nakładami i efektami (szczególnie w krótkim okresie)²⁶.

Skuteczność transportu wpływa na rozwój gospodarczy całej Unii Europejskiej. Komisja Europejska podkreśla znaczenie planowania sieci infrastruktury transportowej, maksymalizując wpływ na wzrost gospodarczy oraz minimalizując ujemne skutki dla środowiska. Dużą rolę w ramach realizacji wspólnotowej polityki transportowej stanowi potrzeba rozwoju idei multimodalnych korytarzy transportowych pozwalających na wydajny i niskoemisyjny transport dużych, skonsolidowanych ilości towarów przy jednoczesnym zapewnieniu właściwego finansowania²⁷. Poza tym Unia Europejska, przynajmniej w swoich założeniach, dąży do podniesienia konkurencyjności sektora transportu w skali globalnej. Będzie to możliwe do osiągnięcia jedynie wówczas, gdy na całym świecie będą wprowadzone na tyle wysokie standardy dotyczące prawa pracy, bezpieczeństwa transportu, ochrony środowiska itp., co w

²² A. Koźlak, *Ekonomika transportu – teoria i praktyka gospodarcza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, s. 63-64.

²³ Tamże, s. 91.

²⁴ Tamże, s. 113.

²⁵ *Problemy transportu w rozszerzonej UE*, pod red. W. Rydzkowskiego, K. Wojewódzkiej-Król, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2010, s. 1.

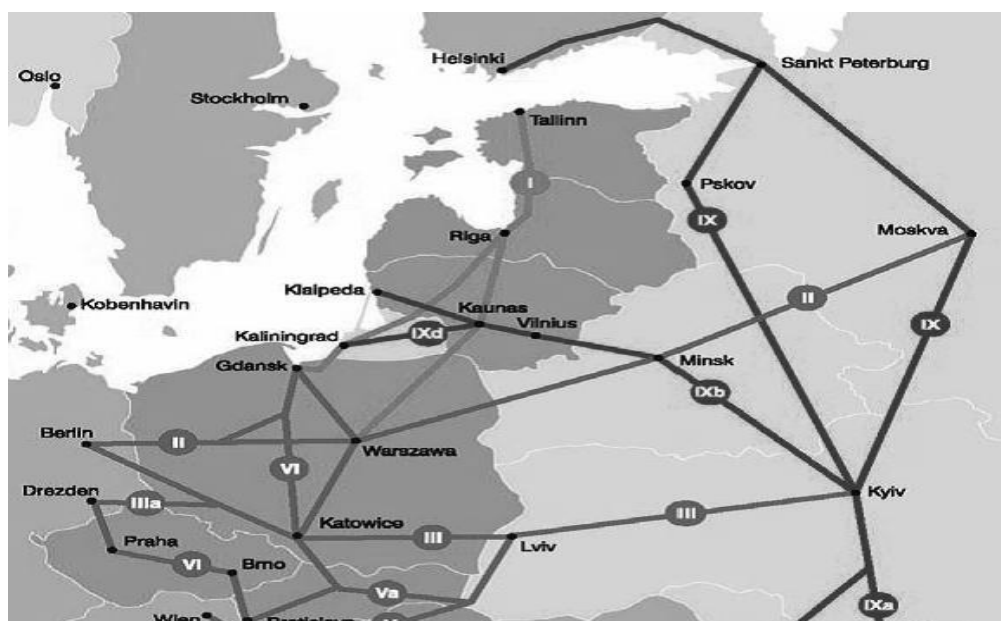
²⁶ K. Wojewódzka-Król, R. Rolbiecki, *Infrastruktura transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 21.

²⁷ *Biała Księga 2011, Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu*, Komisja Europejska, Bruksela, dnia 28.3.2011, KOM (2011) 144 wersja ostateczna.

przypadku dużej konkurencyjności na rynku międzynarodowych przewozów jest mało prawdopodobne²⁸.

Litwa poprzez swą obecność w UE jest także włączona do sieci tzw. transnarodowych europejskich korytarzy transportowych TEN-T oraz przyjmuje zasady unijnej polityki poddanej procesowi ujednoczenia sieci transportowej²⁹. Unia Europejska podjęła równoległe zadanie wydłużenia głównych transeuropejskich osi transportowych do krajów sąsiadujących oraz do innych krajów zainteresowanych rozwojem wymiany z UE, obejmując także autostrady morskie³⁰. Przez terytorium Litwy przechodzą transeuropejskie korytarze transportowe o dwóch kierunkach: Północ-Południe oraz Wschód-Zachód (patrz Rysunek 3). Korytarz I stanowi droga *Via-Baltica* (Warszawa-Kowno-Ryga-Tallin-Helsinki) oraz kolej *Rail-Baltica* o tym samym połączeniu regionalnym. Odgałęzieniem trasy jest autostrada łącząca Rygę z Kaliningradem i idąca dalej do Gdańska (korytarz IA). Odcinek kolejowy IXB biegnący od Kłajpedy przez Wilno, Mińsk do Kijowa, oraz odgałęzienie IXD (Kowno-Kaliningrad) zajmują ważną rolę w połączeniu Wschód-Zachód.

Rysunek 3. Litwa na mapie połączeń transnarodowych



Źródło: [Online] <http://www.transp.lt/en/news/11822> [dostęp: 23 września 2014 r.].

²⁸ A. Jaskulski, *Założenia polityki transportowej Unii europejskiej w XXI wieku. Uwarunkowania, wyzwania, strategie działania*, [w:] *Rocznik Integracji Europejskiej*, nr 7/2013, s. 289-290.

²⁹ *Problemy...*, op. cit., s. 443-465.

³⁰ *Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego. Wydłużenie głównych transeuropejskich osi transportowych do krajów sąsiadujących. Wytyczne w zakresie transportu w Europie oraz regionach sąsiadujących*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, dnia 31.1.2007, KOM (2007) 32, wersja ostateczna.

Korytarz transportowy określa się jako „ciąg infrastruktury transportowej międzynarodowego znaczenia, wzdłuż którego przebiegają różne drogi transportowe o odpowiednich parametrach technicznych, z rozmieszczonymi na nich węzłami transportowymi”³¹. Można wyróżnić trzy poziomy geograficzne w ramach korytarza transeuropejskich: pierwszy to tzw. węzły transportowe (z ang. huby), drugi to poziom całego korytarza, a trzeci to poziom transeuropejski. W międzynarodowym przepływie towarów, w szczególności dotyczy to krajów Unii Europejskiej, rolę tzw. hubów pełnią najczęściej porty morskie³². Stanowią one centralne miejsce skupienia ładunku towarów dla danego obszaru, skąd później są transportowane mniejszymi jednostkami transportowymi bądź przy wykorzystaniu środków transportu innej gałęzi do pozostałych miast czy też państw danego regionu. Na Litwie takim węzłem komunikacyjnym jest port w Kłajpedzie mający rozbudowane połączenia kolejowe, m.in. z Białorusią, Rosją, Kazachstanem, Chinami, akwenem Morza Czarnego oraz krajami UE³³. Jednak z uwagi na swą wielkość i moce przeładunkowe nie przekraczające 1 miliona TEU³⁴ w nomenklaturze światowej Kłajpeda zajmuje rangę portu typu *feeder*, który obsługuje głównie łańcuchy lądowo-morskie oraz linie dowozowe do portów typu *hub*³⁵. Drugim poziomem, którego zadaniem jest scalenie całego korytarza, są same korytarze TEN-T, do których oprócz wymienionych wcześniej (I, IA, IXB, IXD) można zaliczyć także autostradę morską łączącą port w Kłajpedzie ze skandynawskim portem Karlshamn. Jest to ważny odcinek w ramach realizacji projektu tzw. zielonego korytarza transportowego Wschód-Zachód II (ang. EWTC II – East West Transport Corridor II), mającego w perspektywie stanowić lądową drogę dostawy towarów z odległych Chin i Rosji przez Morze Bałtyckie do krajów Europy³⁶. Ostatni, trzeci poziom określa się jako możliwość rozwijania współpracy z wykorzystaniem połączeń transportowych, które powstają z połączenia europejskich korytarzy transportowych z paneuropejskimi, pozwalającymi wydłużyć łańcuch dostawy towarów o kraje Dalekiego Wschodu³⁷. Jak widać, trudno jest mówić oddzielnie o jednym poziomie geograficznym, gdyż wszystkie trzy poziomy są wzajemnie powiązane, integrując się ze światową siecią komunikacyjną.

3. Szanse dla Litwy na wykorzystanie korzyści płynących z handlu międzynarodowego

Litwa z uwagi na stosunkowo nieduży rynek konsumpcyjny ma niewielki udział w międzynarodowym handlu towarami, jednakże ze względu na swe położenie geograficzne jest

³¹ M. Jażdżewska-Gutta, *Możliwości realizacji korytarza transportowego Wschód-Zachód II w świetle polityki transportowej Unii Europejskiej*, [w:] *Efektywność transportu w teorii i w praktyce*, pod red. M. Michałowskiej, Wydawnictwo Akademii ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2010, s. 65.

³² Tamże, s. 69.

³³ [Online] <http://www.portofklaipeda.lt/> [dostęp: 23września 2014 r.].

³⁴ Jednostka miary odpowiadająca pojemności jednego kontenera 20-stopowego

³⁵ M. Szyszko, *Rozwój generacji portów morskich*, Biblioteka Cyfrowa „Świat Morskich Publikacji”, Akademia Morska w Szczecinie, Szczecin 2010.

³⁶ [Online] <http://www.ewtc2.eu/> [dostęp: 23września 2014 r.].

³⁷ M. Jażdżewska-Gutta, op. cit., s. 69.

istotnym graczem na rynku organizacji usług transportowych. Od początku 2014 roku strategia rozwoju transportu na Litwie podporządkowana jest *Krajowemu programowi rozwoju komunikacji na lata 2014-2022*. Oprócz zawartego tam celu strategicznego, który opisano jako *Stworzenie konkurencyjnego, zmodernizowanego, zrównoważonego i dużą wartość dodaną dla Litwy tworzącego systemu komunikacji*, wyszczególniono cele operacyjne, których poszczególne części zostały scharakteryzowane pod względem spodziewanych rezultatów³⁸. W związku z prognozą dalszego zwiększania się przewozu ładunków oraz wzrostem przeładunków w porcie Kłajpeda kluczowa rola jest przypisywana modernizacji krajowej infrastruktury drogowej, kolejowej i morskiej, nie pomijając także sektora magazynowania, którego priorytetowym zadaniem jest budowa tzw. *Publicznych Centrów Logistycznych* w Wilnie, Kownie i Kłajpedzie, a później też w innych większych węzłach łączących kombinowane łańcuchy transportowe³⁹.

Litwa zdaje sobie również sprawę z dużego znaczenia dla rozwoju kraju międzynarodowych korytarzy transportowych, w tym szczególnie lądowych, mając także na uwadze zasadę, że rozwój transportu aktywizuje obszary wokół jej infrastruktury⁴⁰. Sprzyja temu względna kongestia w największych portach morskich na świecie, co wydłuża czas dostawy towarów w wymianie handlowej Chin z USA i UE. Dlatego też pomimo działań na rzecz zwiększenia przepustowości i mocy przeładunkowych w portach oraz rozwojowi floty kontenerowej⁴¹ znaczenia nabiera lądowe połączenie euroazjatyckie, które określa się jako potrzebę rewitalizacji *Jedwabnego Szlaku*.

Możliwością wykorzystania lądowego połączenia Europy i Azji są zainteresowane także Stany Zjednoczone, które widzą w tym sprostanie rosnącemu popytowi na towary pochodzące z Chin lub innych państw Dalekiego Wschodu poprzez połączenie morskie prowadzące od Morza Czarnego lub Śródziemnego przez Atlantyk⁴².

Perspektywy lądowego połączenia odległych rynków wyglądają obiecująco dla Litwy, bowiem posiadając najdalej wysunięty na północ niezamarzający przez cały rok port na Morzu Bałtyckim, ma ona szansę na przyciągnięcie części tranzytu towarów. Dotyczy to zarówno połączeń infrastruktury drogowej jak i kolejowej, należy także pamiętać o potrzebie dostosowania wybrzeża portu z możliwością przyjmowania kontenerowców. Ważne staje się w tym wypadku również widzenie ponadczasowe, które pozwoli na właściwe zaplanowanie dróg tranzytowych z wykorzystaniem na przykład obwodnic, co przyczyni się do eliminacji zewnętrznych kosztów transportu. Ponadto duże znaczenie ma świadczenie tzw. usług dodatkowych w miejscach przecięcia się głównych arterii transportowych. Należy również podkreślić, że „udoskonalona infrastruktura w dłuższym okresie wpływa na zmiany w

³⁸ *Krajowy program rozwoju komunikacji na lata 2014-2022* (w języku litewskim: *Nacionalinė susisiekimo plėtros 2014-2022 metų programa*) [online] http://www.transp.lt/lt/veikla/planavimo_dokumentai/nacionaline_susisiekimo_pletros_2014_2022_metu_programa [dostęp: 12 września 2014 r.].

³⁹ Tamże.

⁴⁰ *Problemy...*, op. cit., s. 1.

⁴¹ M. Szyszko, op. cit.

⁴² J. Łacny, op. cit., s. 271-275.

przestrzennym rozmieszczeniu i rozmiarze wszystkich aktywności, które generują lub przyciągają popyt⁴³.

Wnioski

Obecność Litwy w strukturach Unii Europejskiej zwiększa możliwości wykorzystania korzyści płynących z uczestniczenia w międzynarodowym przepływie towarów. Sprzyja temu położenie geograficzne, co warunkuje przechodzenie przez Litwę ważnych szlaków transportowych o zasięgu ponadnarodowym. Działania krajowej polityki transportowej, podporządkowane polityce ogólnowspólnotowej, są nakierowane na wykorzystanie istniejących szans. Dotyczy to zwłaszcza rozbudowy portu w Kłajpedzie oraz tworzenie kompleksowych rozwiązań transportu multimodalnego wraz z zapleczem usług dodatkowych, w tym przede wszystkim magazynowania. Z uwagi na zbliżone warunki dotyczące położenia geograficznego największą konkurencję dla Litwy stanowią głównie kraje sąsiadujące. Dlatego też ważne jest zbudowanie przewagi konkurencyjnej w sektorze transportu, co pozwoli na włączenie się do sieci przewozu towarów o zasięgu transkontynentalnym.

Bibliografia

Biała Księga 2011, Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu, Komisja Europejska, Bruksela, dnia 28.3.2011, KOM (2011) 144, wersja ostateczna.

Departament Statystyki Republiki Litewskiej [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1152> [dostęp: 16 września 2014 r.].

Eurostat [online] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods#Extra-EU_trade [dostęp 6 czerwca 2014 r.].

Harney A., *Chińska cena. Prawdziwy koszt chińskiej przewagi konkurencyjnej*, Wydawnictwo SONIA DRAGA, Katowice 2009.

Jaskulski A., *Założenia polityki transportowej Unii europejskiej w XXI wieku. Uwarunkowania, wyzwania, strategie działania*, [w:] Rocznik Integracji Europejskiej, nr 7/2013.

Jażdżewska-Gutta M., *Możliwości realizacji korytarza transportowego Wschód-Zachód II w świetle polityki transportowej Unii Europejskiej*, [w:] *Efektywność transportu w teorii i w praktyce*, pod red. Michałowska M., Wydawnictwo Akademii ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2010.

Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego. Wydłużenie głównych transeuropejskich osi transportowych do krajów sąsiadujących. Wytyczne w zakresie

⁴³ E. Załoga, *Trendy w transporcie lądowym Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013, s. 168.

transportu w Europie oraz regionach sąsiadujących, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, dnia 31.1.2007, KOM (2007) 32, wersja ostateczna.

Koźlak A., *Ekonomika transportu – teoria i praktyka gospodarcza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.

Krajowy program rozwoju komunikacji na lata 2014-2022 (w języku litewskim: *Nacionalinė susisiekimo plėtros 2014-2022 metų programa*) [online] http://www.transp.lt/lt/veikla/planavimo_dokumentai/nacionaline_susisiekimo_pletros_2014_2022_metu_programa [dostęp: 12 września 2014 r.].

Łacny J., *Funkcjonowanie międzynarodowego transportu drogowego ładunków w gospodarce globalnej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Gospodarki w Bydgoszczy, Radom 2009.

Majer A., *Lokalność w cieniu globalizacji*, [w:] *ANNALES Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*, SECTIO I, nr 2, Lublin 2011.

Ministerstwo komunikacji Republiki Litewskiej [Online] <http://www.transp.lt/en/news/11822> [dostęp: 23 września 2014 r.].

Mucha-Leszko B., *Pozycja i rola Unii Europejskiej w globalnym układzie sił gospodarczych*, [w:] *Wyzwania gospodarki globalnej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego 2012, nr 31.

Nacewska-Twardowska A., *Zmiany w handlu zewnętrznym nowych państw członkowskich* [online] <http://euro.ue.poznan.pl/pl/konferencja/470/7cf3aa6d62644de2b82db64c34d7b9727cf3aa6d62644de2b82db64c34d7b972> [dostęp: 17 września 2014 r.].

Port w Kłajpedzie [Online] <http://www.portofklaipeda.lt/> [dostęp: 23 września 2014 r.].

Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym. Dynamika i struktura obrotów. Konkurencyjność. Główni partnerzy, pod red. Mucha-Leszko B., Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2009.

Problemy transportu w rozszerzonej UE, pod red. Rydzkowski W., Wojewódzka-Król K., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2010.

Przemiany we współczesnej gospodarce światowej, pod red. Oziewicz E., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.

Puślecki Z. W., Walkowski M., *Polityka wzrostu konkurencyjności Unii europejskiej wobec USA i Japonii*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2010.

Sprawozdanie Komisji dla Rady Europejskiej, Sprawozdanie w sprawie barier w handlu i inwestycjach – 2012 r., Bruksela, dnia 21.2.2012, COM(2012) 70 final.

Sprawozdanie Komisji dla Rady Europejskiej, Sprawozdanie w sprawie barier w handlu i inwestycjach – 2014 r., Bruksela, dnia 12.3.2014, COM(2014) 153 final.

Szyszkowski M., *Rozwój generacji portów morskich*, Biblioteka Cyfrowa „Świat Morskich Publikacji”, Akademia Morska w Szczecinie, Szczecin 2010.

The East West Transport Corridor II [Online] <http://www.ewtc2.eu/> [dostęp: 23 września 2014 r.].

Wojewódzka-Król K., Rolbiecki R., *Infrastruktura transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.

World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), New York and Geneva, 2014.

Załoga E., *Trendy w transporcie lądowym Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013.

Zysk W., Gromada P., *Stosunki handlowe Unii Europejskiej z państwami trzecimi na przykładzie USA, Chin i Rosji*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2013.

KRYPTOWALUTY- PRZYSZŁOŚĆ FINANSÓW POPRAWIAJĄCA KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARKI CZY PRZEMIJAJĄCA MODA?

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie zjawiska, jakim są wirtualne pieniądze- kryptowaluty. Zostaną ukazane zalety oraz wady kryptowalut na przykładzie najpopularniejszej waluty tego typu – Bitcoina. Podjęta zostanie próba uzasadnienia tezy, że kryptowaluty w niedalekiej przyszłości staną się stałym, nieodłącznym elementem nowoczesnych rynków finansowych. Odpowiednia postawa rządu wobec nowego zjawiska może się przyczynić do zwiększenia innowacyjności, a pośrednio i konkurencyjności gospodarki. Kryptowaluty nie mogą być nazywane oszustwem finansowym, mimo że posiadają szereg cech upodabniających je do piramidy finansowej. Wydaje się, że kryptowaluty mogą uzupełnić rynki finansowe oraz poprawić konkurencyjność gospodarek. W artykule została zastosowana metodologia opisowa oraz analiza porównawcza.

CRYPTOCURRENCIES- THE FUTURE OF FINANCE IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF ECONOMY OR PASSING FAD?

Summary

The purpose of the article is to show and to attempt to describe the phenomenon, which is a virtual money- cryptocurrencies. The advantages and disadvantages of cryptocurrencies will be shown by presenting the most popular cryptocurrency- Bitcoin. The main thesis of the article is that cryptocurrencies in the near future will become a constant, an integral part of modern financial markets. The appropriate attitude of the government towards this new phenomenon can contribute to increasing innovation and competitiveness of the economy. Cryptocurrencies can not be called a fraud, even though it has a number of features similar to a pyramid scheme. It seems that cryptocurrencies can become a complement to financial markets and to improve the competitiveness of economies. In the article was used the descriptive and comparative analysis methodology.

Słowa kluczowe (Keywords): competitiveness, cryptocurrencies, Bitcoin

Wstęp

Bitcoin (symbol – BTC) jest ciągiem znaków wytwarzanych co kilka minut na jednym z milionów komputerów podłączonych do sieci. Prawdopodobnie jest pierwszą tak

¹ Mgr Stanisław Pilżys– Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

rozpowszechnioną walutą na świecie, która nie podlega regulacjom rządów oraz jest całkowicie niezależna od jakiegokolwiek polityki pieniężnej.

Jeszcze w roku 2010 tzw. bitcoiny były raczej zabawą dla internautów niż walutą, którą można płacić za nieruchomości lub inne dobra na rynku. Wówczas cena jednego BTC wynosiła 14 centów USD, obecnie zaś (we wrześniu 2014) kosztuje ponad 400 USD.

W jaki sposób trzeba traktować Bitcoin i inne kryptowaluty? Czy warto upatrywać w nich innowacyjne zjawisko, które zmieni strukturę finansów, czy jest to po prostu przemijająca moda, której głównym celem jest szybki zarobek spekulacyjny jej twórców? Odpowiedź na te pytania pozwoli zrozumieć, jaki realny wpływ mogą mieć kryptowaluty na poprawę konkurencyjności nowoczesnych gospodarek.

Po pierwsze, artykuł stawia sobie za cel odpowiedzieć na pytanie, czym jest kryptowaluta. Zostanie to osiągnięte poprzez opisanie zjawiska oraz wytłumaczenie zasady działania waluty. Na przykładzie wybranych kryptowalut, przede wszystkim kryptowaluty Bitcoin, zostanie przybliżone dane zjawisko oraz określone jego miejsce w nowoczesnej gospodarce.

Po drugie, celem artykułu jest ukazanie, że odpowiednia, liberalna postawa rządu wobec kryptowalut może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności gospodarki.

Rząd polski powinien bardzo uważnie analizować zmiany na rynku kryptowalut oraz dążyć do stworzenia odpowiednich ram prawnych dla nowych walut. W dłuższej perspektywie może to być korzystne dla rozwoju całej gospodarki.

1. Konkurencyjność a wyzwania przed rządami

Od 1997 roku Światowe Forum Ekonomiczne (*World Economic Forum- WEF*) przygotowuje Raporty Konkurencyjności Globalnej (*The Global Competitiveness Report*), w których ocenia oraz rankinguje państwa, uwzględniając ich poziom międzynarodowej konkurencyjności. W raportach przyjęto, że na poziom konkurencyjności danej gospodarki największy wpływ ma kilkaset czynników, które przez autorów zostały połączone w 12 grup.²

Raporty WEF w miarę dokładnie uwzględniają rolę środowiska makroekonomicznego w kształtowaniu się konkurencyjności. Tabela 1 przedstawia pozycje wybranych państw w rankingu z roku 2014.

W rankingu ogólnym Polska, znajdująca się na 43 miejscu, zajmuje wyższą pozycję od swych sąsiadów Słowacji oraz Ukrainy, jednak dużo niższą w porównaniu z Niemcami lub Czechami. Szczególnie słabo Polska wypada na polu innowacji, gdzie np. jej północno-wschodni sąsiad Litwa znajduje się na miejscu 44, Polska zaś tylko na 72.

² *The Global Competitiveness Report* [online] <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> [dostęp: 14.09.2014].

Tabela 1. Ranking konkurencyjności państw na podstawie raportu WEF

Państwo	Miejsce w rankingu ogólne (na 144 państwa)	Miejsce wg środowiska makroekonomicznego	Miejsce wg rozwoju rynków finansowych	Miejsce wg innowacji
Szwajcaria	1	12	11	2
Singapur	2	15	2	9
USA	3	113	9	5
Niemcy	5	24	25	6
Estonia	29	20	29	30
Czechy	37	40	44	39
Litwa	41	42	65	44
Łotwa	42	32	33	70
Polska	43	63	35	72
Słowacja	75	45	39	78
Ukraina	76	105	107	81

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu Konkurencyjności Globalnej 2014, [online] <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> [dostęp: 14.09.2014].

Znany amerykański ekonomista M. E. Porter pisał, że gospodarki przechodzą przez cztery etapy podczas rozwoju swojej konkurencyjności:

1. konkurencyjność oparta na czynnikach produkcji,
2. konkurencyjność oparta na inwestycjach,
3. konkurencyjność oparta na innowacjach,
4. konkurencyjność oparta na bogactwie.

Każdy etap dotyczy rozwoju odmiennych segmentów gospodarki, dlatego też państwo na każdym etapie powinno prowadzić inną politykę, jeśli jej celem jest zwiększenie konkurencyjności gospodarki.

Gospodarki, których konkurencyjność jest oparta na czynnikach produkcji (1), są typowe dla krajów najsłabiej rozwiniętych. Państwa, w których konkurencyjność opiera się na inwestycjach (2), można określić jako państwa „doganiające”. Tego typu państwa tworzą i rozwijają swój przemysł poprzez inwestycje w nowoczesne rozwiązania technologiczne, takie jak zakup licencji czy też zakładanie spółek joint-venture. Gospodarka oparta na innowacjach (3) jest kolejnym i zarazem najwyższym wzrostowym poziomem zdolności konkurencyjnej gospodarki. Popyt krajowy staje się coraz bardziej wyrafinowany oraz wpływa na powstanie silnej konkurencji, która z kolei przyczynia się do powstawania coraz to nowych innowacji. Ostatni etap – konkurencyjność oparta na bogactwie (4) – dotyczy państw bogatych, które dążą do utrzymania statusu quo, jednakże z obawy przed utratą bogactwa starają się unikać ryzyka.

Na ogół innowacje i ryzyko nie mogą bez siebie istnieć. W efekcie państwa znajdujące na ostatnim etapie powoli, ale konsekwentnie tracą swoją pozycję na arenie międzynarodowej³.

Raport WEF (jak też inne opracowania) pozwalają sądzić, że kraje członkowskie Unii Europejskiej z Europy Wschodniej, a przede wszystkim Polska, obecnie znajdują się pomiędzy 2 a 3 etapem. Optymalna polityka państwa podczas przejścia z konkurencyjności opartej na inwestycjach do etapu konkurencyjności opartej na innowacjach powinna wzmacniać te elementy środowiska gospodarczego, które sprzyjają innowacjom oraz postępowi gospodarczemu. Otoczenie prawne, polityczne oraz odpowiednia polityka makroekonomiczna są niezwykle istotne dla usunięcia barier, które mogą zniechęcać do inwestycji w innowacje i do tworzenia zaawansowanych czynników wytwórczych.

Polska zobowiązała się do zmiany swej narodowej waluty na Euro po spełnieniu wszystkich obowiązujących kryteriów, jak zrobiły to inne państwa członkowskie Europy Wschodniej, takie jak np. Łotwa czy Estonia. Integracja monetarna w ich przypadku równała się z rezygnacją z własnej polityki pieniężnej i kursowej. W krajach doganiających przy tego typu zmianach dochodzi często do boomu kredytowego. Zwykle łączy się to ze wzrostem inflacji oraz spadkiem realnej stopy procentowej, co przyczynia się poniekąd do utraty konkurencyjności gospodarki⁴.

Ciekawa jest więc z punktu widzenia ekonomisty reakcja państwa na powstanie na świecie nowych walut, tzw. kryptowalut, które w praktyce są używane przez obywateli i które stanowią zagrożenie dla tradycyjnych walut narodowych, paradoksalnie mogą stać się szansą na poprawę konkurencyjności i innowacyjności gospodarki.

2. Co to jest kryptowaluta?

O kryptowalutach świat usłyszał całkiem niedawno, gdy nikomu nieznanemu BTC zaczęto sprzedawać na wirtualnych giełdach, a w prasie można było przeczytać, że ludzie kupują realne nieruchomości, płacąc bitcoinami. Koncepcja kryptowalut powstała jednak o wiele wcześniej. Po raz pierwszy została opisana jeszcze w 1998 roku przez Wei Dai na liście mailingowej *cypherpunks*. Z założenia kryptowaluty były środkiem płatności, który przede wszystkim nie powinien zależeć od centralnego emitenta oraz jego powstawanie powinno opierać się na kryptologii.

Obecnie najbardziej znaną kryptowalutą na świecie jest Bitcoin (BTC). Tabela 2 przedstawia listę najbardziej popularnych kryptowalut mierzoną wartością rynkową w dolarach amerykańskich (USD).

³ M.-J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki*, Warszawa 2008, s. 72.

⁴ V. Vrublevski, *System kursu walutowego a konkurencyjność kosztowo-cenowa krajów bałtyckich*, Wilno 2013, s. 150-154.

Tabela 2. Ranking kryptowalut ze względu na kapitalizację rynku

Miejsce	Nazwa kryptowaluty	Wartość rynku, USD
1	Bitcoin	5 019 965 293
2	Ripple	143 249 810
3	Litecoin	140 794 435
4	BitSharesX	63 512 101
5	Dogecoin	29 766 461
6	Nxt	27 348 521
7	Peercoin	19 033 782
8	Darkcoin	11 677 700
9	Namecoin	10 189 583
10	BitShares PTS	5 978 376
140	Auroracoin	66 984
283	PLNcoin	6 895

Źródło: opracowanie własne na podstawie rankingu Coinist [online] <https://coinist.co/cryptocurrencies> [dostęp: 14.09.2014].

Bitcoin

BTC jest walutą *peer-to-peer* (jak inne kryptowaluty), co oznacza, że nie ma jednego emitenta pieniędzy, a zadania kreowania oraz monitorowania pieniędzy są wykonywane kolektywnie za pomocą Internetu, bez którego waluta nie mogłaby istnieć.

Generowanie monet każdej kryptowaluty jest potocznie nazywane „wydobyciem” jako analogia do wydobycia szlachetnych kruszców. Liczba wydobywanych monet jest zależna od sprzętu, potocznie zwanego „koparkami”, czyli od ilości mocy obliczeniowej przeznaczonej na rozwiązywanie problemu kryptograficznego. Wydobywający mogą generować BTC pojedynczo lub łączyć się w większe grupy. Wszyscy „górnicy” rywalizują ze sobą o pierwszeństwo w znalezieniu rozwiązania. Kiedy zostanie znalezione rozwiązanie, wówczas następuje jego ogłoszenie w sieci, a znalazca staje się posiadaczem nowej partii bit monet. Miejsca końcowe (tzw. *peers*) sprawdzają poprawność oraz dodają do łańcucha nowe utworzone monety. Niezmiernie jest ważne, a zdaniem wielu zwolenników najważniejsze, że nikt nie może kontrolować kreowania waluty. Dodatkowo w oprogramowaniu BTC istnieje mechanizm kontroli inflacji, który od początku jest znany wszystkim użytkownikom systemu. W miarę dochodzenia do granicy podaży pieniądza, pojawi się więc naturalna deflacja⁵.

W jaki sposób przebiega transakcja za pomocą kryptowalut? Najprościej można to opisać tak: każdy właściciel-użytkownik posiada dwa kryptograficzne klucze – publiczny i prywatny. Na przykład użytkownik A chce przesłać pieniądze do użytkownika B. Najpierw użytkownik B przesyła do użytkownika A swój klucz publiczny. Następnie użytkownik A szyfruje, czyli dodaje klucz publiczny użytkownika B do swych monet, i całość podpisuje swoim kluczem

⁵ J. Gruber, I. J. Józwiak, Ł. Łoziuk, *Bezpieczeństwo informacji w wirtualnej sieci TOR i kryptowaluta bitcoin*, Gliwice 2012, s. 366-368.

prywatnym. Od tej chwili posiadaczem monet zostaje użytkownik B. Wszystkie transakcje są zapisywane w sieci w sposób jawny dla wszystkich użytkowników systemu po to, żeby użytkownicy nie mogli ponownie wydawać pieniędzy, które już przesłali do drugiej strony. Przed każdą operacją ważność kryptowaluty jest weryfikowana⁶.

Uznaje się, że twórcą Bitcoina jest Satoshi Nakamoto. Dotychczas nie ma pewności, kim jest ta anonimowa osoba (lub grupa osób). Do emisji kryptowalut nie jest potrzebny centralny system monitorowania, weryfikacji i zatwierdzania transakcji. Nowa waluta opiera się na kodowaniu i zapisywaniu transakcji między użytkownikami w bazie danych, która jest rozproszona w Internecie. Liczba wszystkich bitcoinów jest skończona i na rynku maksymalnie może się pojawić 21 mln jednostek. Zakłada się, że zostaną wszystkie wydobyte około roku 2030. Pierwsze bitcoiny zostały wydobyte 3 stycznia 2009 roku przez Satoshi Nakamoto. Wydobywaniem może się zajmować każda zainteresowana osoba, jednak obecnie w związku ze zwiększaniem się liczby „górników” wydobywających walutę oraz ze względu na koszty energii elektrycznej i zużycia sprzętu, stało się to nieopłacalne dla przeciętnych użytkowników domowych.

Najwięcej zarobili pierwsi „górnicy” lub osoby, które nabyły BTC w pierwszym okresie wydobywania. Na przykład Gavin Andersen w 2009 roku za 50 USD kupił 10 tys BTC⁷, które obecnie są wyceniane na ponad 2,5 mln USD.

Duży wzrost popularności BTC przypisuje się temu, że na początku ta kryptowaluta w dużej mierze była używana w szarej strefie, m.in. przez różnego rodzaju kryminalistów do prania brudnych pieniędzy, zakupu narkotyków i innych nielegalnych interesów. Jako przykład często w prasie podaje się internetowy sklep Silk Road, gdzie transakcje były przeprowadzane zwykle za pomocą BTC, a towarami były m.in. narkotyki.

Obecnie w Internecie powstało wiele miejsc, platform zakupowych, gdzie posiadacze BTC mogą kupować oraz rozliczać się w danej kryptowalucie. Istnieje nawet platforma z dobrami luksusowymi – BitPremier, gdzie można nabyć różnorodne dobra luksusowe, poczynając od drogiej biżuterii kończąc na ogromnych willach w każdym zakątku świata. Tak więc w maju 2013 roku poprzez platformę BitPremier została nabyta willa na Bali o łącznej wartości 650 tys. USD, transakcja została przeprowadzona za pomocą BTC oraz zajęła dosłownie kilka minut⁸.

Amerykański koncern komputerowy Dell od lipca 2014 również przyjmuje BTC jako płatność za zakupy dokonane na jego stronie internetowej⁹. Niedługo po nim płatności w BTC zaczęła przyjmować Wikipedia. Duża popularność BTC przyczyniła się do tego, że PayPal, lider na rynku płatności w Internecie również zainteresował się kryptowalutami. Obecnie są

⁶ Ibidem, s. 367.

⁷ P. Karnaszewski, *Bitcoin - waluta poza kontrolą*, <http://www.forbes.pl/bitcoin-waluta-pozakontrola,artykuly,157257,1,2.html> [dostęp: 15 września 2014 r.].

⁸ K. Kopańko, *Gięda luksusu za bitcoiny*, <http://tech.pb.pl/3866192,43910,gięda-luksusu-za-bitcoiny> [dostęp: 23 września 2014 r.], <https://www.bitpremier.com/> [dostęp: 23 września 2014 r.].

⁹ M. Druś, *Dell przyjmuje bitcoiny*, <http://tech.pb.pl/3782429,20628,dell-pryjmuje-bitcoiny> [dostęp: 15 września 2014 r.].

prorowadzone prace nad integracją BTC z systemem PayPal¹⁰. Cypryjski Uniwersytet Nicosia akceptuje BTC jako opłatę za czesne, poza tym oferuje studia magisterskie na kierunku walut cyfrowych¹¹.

Ripple

Na drugim miejscu w Tabeli 2 znajduje się Ripple (symbol XRP) o kapitalizacji ponad 140 mln USD. Jest to kryptowaluta, która różni się przede wszystkim tym, że jest tworzona przez firmę Ripple Labs. Na początku nie była popularna, jednakże po udostępnieniu przez firmę kodu *peer-to-peer* na zasadach *open source*, uzyskała większe zaufanie użytkowników. XRP umożliwia szybsze transakcje oraz posiada szereg innych zalet różniących ją od BTC. Do najistotniejszych wad należy zaliczyć to, że system ten jest bardziej skomplikowany i trudny do zrozumienia dla użytkowników.¹²

Litecoin

Na trzecim miejscu, biorąc pod uwagę kapitalizację waluty, obecnie jest Litecoin (symbol LTC), który przez wielu nazywany jest młodszym bratem BTC. Jednakże różnica między nimi polega na tym, że docelowo ma powstać większa liczba monet (84 mln) oraz opiera się on na innym matematycznym dowodzie- Scrypt, a nie SHA-256 jak Bitcoin. Litecoin powstał w październiku 2011 roku.¹³ W końcu listopada 2013 roku jego kapitalizacja wynosiła ponad 1 mld USD, a obecnie jest wyceniana na ponad 125 mln USD. Przez dłuższy czas LTC nazywano srebrem 2.0 przez analogię do BTC, który jest nazywany złotem ery cyfrowej.¹⁴

AuroraCoin

Grupa mieszkańców Islandii stworzyła wirtualną walutę AuroraCoin, która z założenia powinna być służyć przede wszystkim Islandczykom. Powstała jako odpowiedź na kryzys walutowy w Islandii, który był skutkiem światowego kryzysu finansowego z roku 2008. Dana kryptowaluta wyróżnia się ze względu na sposób budowania własnej społeczności. Główny twórca (lub twórcy) waluty, ukrywający się pod pseudonimem Baldura Friggjara Óðinssona, twierdzi, że AuroraCoin jest islandzką alternatywą dla BTC oraz narodowej waluty Islandii – islandzkiej krony.

Prezes Komitetu Spraw Ekonomicznych w rządzie Islandii Frosti Sigurjónsson ocenił tę inicjatywę jako oszustwo oraz zwrócił się z prośbą do islandzkiego banku centralnego o opublikowanie stosownych ostrzeżeń na temat AuroraCoin. Obecnie kapitalizacja AuroraCoin wynosi zaledwie 70 tys. USD.

¹⁰ K. Kopańko, *PayPal i Wikipedia przekonują się do bitcoinów*, <http://tech.pb.pl/3853071,87176,paypal-i-wikipedia-przekonuja-sie-do-bitcoinow> [dostęp: 16 września 2014 r.].

¹¹ [online] <http://infocoin.pl/2014/09/19/universytet-nicosia-uwierzynelnia-certyfikaty-pomoca-chainblocka/> [dostęp: 16 września 2014 r.].

¹² D. Meyer, *Why Bitcoin crashed, and how Ripple might avoid the same fate*, <https://gigaom.com/2013/04/12/why-bitcoin-crashed-and-how-ripple-might-avoid-the-same-fate/> [dostęp: 15 września 2014 r.].

¹³ [online] https://litecoin.info/Main_Page [dostęp: 16 września 2014 r.].

¹⁴ I. Steadman, *Wary of Bitcoin? A guide to some other cryptocurrencies*, <http://arstechnica.com/business/2013/05/wary-of-bitcoin-a-guide-to-some-other-cryptocurrencies/> [dostęp: 15 września 2014 r.].

W innych krajach świata również powstają narodowe kryptowaluty. Na przykład Czesi także stworzyli swoją walutę jako odpowiedź na BTC – CzechCrownCoin.¹⁵

Polskie kryptowaluty

Pierwsza polska kryptowaluta – PolCoin (PLC) – powstała w styczniu 2014. Jej twórcy dążyli do nadania tej walucie miana polskiej narodowej kryptowaluty. Następnie powstały również inne waluty: PolishCoin (PCC) i PLNcoin (PLNc). PLNcoin reklamuje się preminingiem (przedwydobyciem), tzn. podobnie jak w przypadku AuroraCoin twórcy wydobyli określoną liczbę monet, zostaną one rozdane osobom, które założą konto na ich stronie. Jediną wartością tych monet jest ich cena rynkowa zależna bezpośrednio od ich popularności. Z danych zawartych w Tabeli 2 wynika, że PLNcoin (najmocniejsza z polskich „narodowych” krypto walut) jest wart tylko około 7 tys USD¹⁶.

3. Bezpieczeństwo kryptowalut

Istnieje szereg wątpliwości dotyczących bezpieczeństwa kreowania kryptowalut. Zdaniem niektórych informatyków algorytm wydobywania Bitcoina ma poważne wady, sam zaś system wymaga modyfikacji, ponieważ jest otwarty na manipulacje oraz potencjalne przejęcie przez nieuczciwych górników w celu maksymalizacji własnych korzyści¹⁷.

Gavin Andresen, kierownik jednego z zespołów rozwijających BTC, uważa, że zagrożenie dla mechanizmu emisji danej kryptowaluty jest mało prawdopodobne, ponieważ, żeby ono zaistniało, muszą jednocześnie zajść trzy zdarzenia:

1. powinien być minimum jeden „górnik”, który ukrył swoje rozwiązanie;
2. fakt braku rozwiązania musiałby zostać niezauważony przez system;
3. powinna nastąpić długotrwała współpraca pomiędzy nieuczciwymi górnikiem.

Zatem teoretycznie system BTC nie jest wolny od wad, które mogłyby uniemożliwić jego działanie, jednak tego typu atak byłby bardzo kosztowny i pracołłonny, dlatego też nieopłacalny.¹⁸

Sytuację na rynku może znacząco zmienić pojawienie się w powszechnym użytku komputerów kwantowych. To są urządzenia, które pewne zagadnienia matematyczne mogą rozwiązywać o wiele szybciej. Istnieje realne zagrożenie, że komputery kwantowe będą w stanie obliczyć prywatny klucz, jeśli znany jest klucz publiczny. Jednak, jak twierdzą informatycy, problem ten również można rozwiązać poprzez ciągłe generowanie nowych,

¹⁵ [online] <http://www.pb.pl/3820289,7540,czesi-wypuscili-wirtualna-walute> [dostęp: 15 września 2014 r.].

¹⁶ Ł. Woźnicki, *PolishCoin, PolCoin i PLNc. W Polsce są już aż trzy narodowe kryptowaluty. Dlaczego?*, http://wyborcza.pl/1,75478,15707096,PolishCoin_PolCoin_i_PLNc_W_Polsce_sa_juz_az_trzy.html [dostęp: 15 września 2014 r.].

¹⁷ I. Eyal, E. Gun Sirer, *Majority is not Enough: Bitcoin Mining is Vulnerable*, <http://arxiv.org/abs/1311.0243v1> [dostęp: 15 września 2014 r.].

¹⁸ W. Nowakowski, *Nowe problemy kryptowaluty Bitcoin: błąd w Android i zablokowanie procesu „kopania” monet*, Prace naukowo-badawcze IMM, nr 2, Warszawa 2013, www.imm.org.pl [dostęp: 15 września 2014 r.], ss.52-53.

jednorazowych kluczy lub poprzez tworzenie nowych algorytmów kryptograficznych, które są odporne na komputery kwantowe. W przyszłości zapewne powstanie nowy ulepszony Bitcoin oraz transfer starych BTC do jego nowej wersji.

4. Oszustwo finansowe?

Zawirowania wokół niestabilnej ceny BTC, pytania związane z bezpieczeństwem wydobywania kryptowalut czy też postawa rządów wobec nowego zjawiska, jakim są krypto waluty, rodzi szereg pytań co do przyszłości kryptowalut w nowoczesnej gospodarce. Jeszcze w roku 2011 media pisały o końcu BTC, porównując daną walutę do bańki spekulacyjnej¹⁹.

Niektórzy ekonomiści uważają popularność kryptowalut za klasyczny przykład „schematu Ponziego”. Charles Ponzi w roku 1920 zbudował piramidę finansową, w wyniku jej działalności oszukał swoich klientów na kwotę 15 mln dolarów.

Czym jest piramida finansowa i czy możemy ją porównać z tym, co się dzieje na rynku kryptowalut? Piramida finansowa to taka struktura finansowa, w „której zysk danej osoby zależy od wpłat osób znajdujących się niżej w tej strukturze”. Działalność takiej struktury opiera się przede wszystkim na werbowaniu nowych uczestników, a nie na świadczeniu realnych usług inwestycyjnych²⁰. Taka struktura finansowa jest nietrwała i wcześniej lub później powinna upaść. Gdyby na przykład założyć, że każdy uczestnik piramidy powinien przyciągnąć sześć kolejnych osób, aby ich wpłaty do systemu mogły finansować osoby znajdujące się na wyższych poziomach piramidy, to już na trzynastym poziomie takiej piramidy liczba członków wyniosłaby ponad 13 mld uczestników²¹.

Zwykle piramida finansowa posiada następujące cechy:

1. ponadprzeciętna stopa zwrotu z inwestycji;
2. rozbudowany system promocji, najlepiej poprzez budowę znaku kojarzącego się z czymś stabilnym i godnym zaufania;
3. nieprzejrzysty stan organizacyjno-prawny;
4. materiał historyczny, który w sposób atrakcyjny pokazuje wygenerowany w przeszłości zysk, jednak nieprecyzyjnie lub w sposób skomplikowany pokazuje prognozy rozwoju.

Rysunek 1 przedstawia wykres bańki spekulacyjnej zaproponowany przez kanadyjskiego badacza Jean-Paula Rodrigue’a. Podzielił on zjawisko na 4 podstawowe fazy, które przedstawiają, w jaki sposób formuje się bańka. Na pierwszym etapie, tzw. faza ukrycia, o nowym rynku czy też produkcie wiedzą tylko nieliczni i oni mają szansę na największy zarobek. W drugiej fazie produktem są zainteresowane również podmioty instytucjonalne.

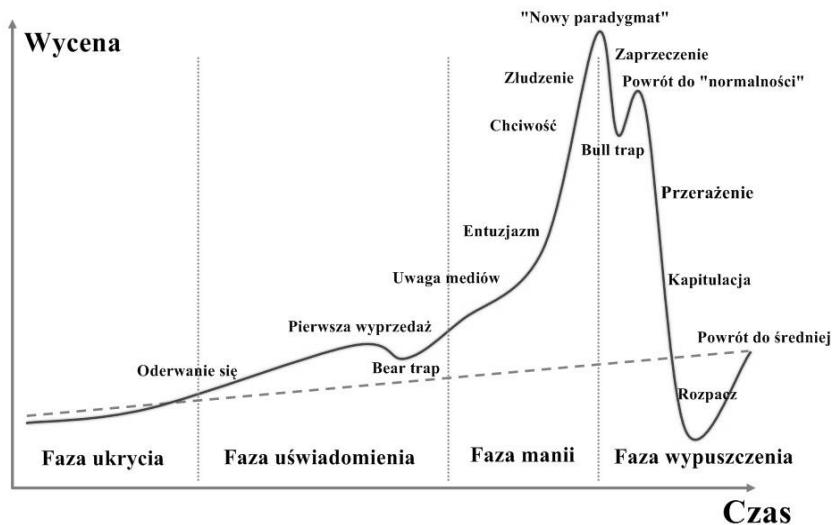
¹⁹ N. Jackson, *The Bitcoin Economy Is Collapsing With No Sign of Recovery*, <http://www.theatlantic.com/technology/archive/2011/08/the-bitcoin-economy-is-collapsing-with-no-sign-of-recovery/243253/> [dostęp: 15 września 2014 r.].

²⁰ M. Pachucki., *Piramidy i inne oszustwa na rynku finansowym*, Warszawa 2012, http://www.knf.gov.pl/Images/KNF_piramidy_tcm75-28815.pdf [dostęp: 15 września 2014 r.], ss. 6-7.

²¹ Ibidem.

Następnie, gdy produkt zauważą media oraz nagłośnią jego istnienie, do kupna produktu przystępują również konsumenci indywidualni, którzy z powodu żądzy szybkiego zysku oraz chciwości windują cenę do absurdu. To się kończy załamaniem oraz ogromnymi spadkami w cenach.

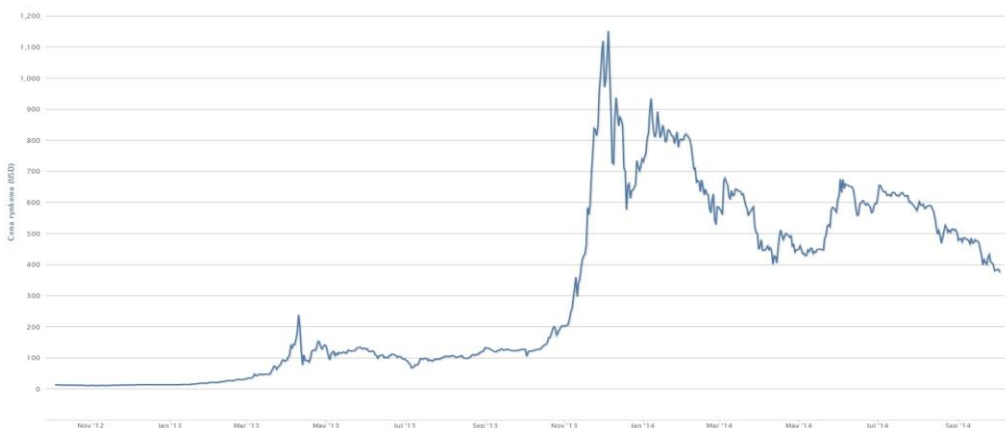
Rysunek 1. Cztery fazy bańki spekulacyjnej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie rysunku z http://people.hofstra.edu/jean-paul_rodrigue/jpr_blogs.html
Jean-Paul Rodrigue, Dept. of Global Studies & Geography, Hofstra University.

Jeśli porówna się powyższy wykres z danymi dotyczącymi zmian cenowych BTC (rysunek 2), można zauważyć ogromne podobieństwo. Rysunek 2 przedstawia okres od listopada 2012 roku do września 2014.

Rysunek 2. Cztery fazy bańki spekulacyjnej



Źródło: [online] <https://blockchain.info/pl/charts/market-cap> [dostęp: 15 września 2014 r.].

Pierwsza faza tworzenia się bańki trwała do kwietnia 2013 roku, po czym nastąpiła pierwsza duża wyprzedaż BTC, która doprowadziła do pierwszego załamania ceny. Po zainteresowaniu się tematem BTC przez media branżowe, wiele osób zapragnęło zainwestować swoje pieniądze w „złoto XXI wieku”, skutkiem czego cena na BTC w grudniu 2013 wynosiła ponad 1100 USD za BTC. Następnie nastąpiło duże załamanie, które przyczyniło się do utraty zaufania przez większość inwestorów do nowej wirtualnej waluty.

Peter Schiff, znany ekonomista amerykański, określił popularność kryptowalut jako przejściową modę i przyrównał to do tulipomanii. Ciekawe jednak, że w maju 2014 związana z nim spółka Euro Pacific Precious Metals zaczęła rozliczanie się również w BTC²².

Wygląda na to, że kryptowaluty spełniają szereg warunków, żeby porównanie do oszustwa było zasadne. Chodzi tu przede wszystkim o sytuację związaną z ceną BTC, kiedy początkowo inwestycja charakteryzowała się ponadprzeciętną stopą zwrotu oraz miała nieprzejrzystą podstawę organizacyjno-prawną, która dopiero się zaczęła tworzyć, ze względu na stosunkową niedawne pojawienie się zjawiska kryptowalut.

5. Regulacje prawne dotyczące kryptowalut

Wydaje się zasadnym zapoznać się z postawą, jaką przyjmują poszczególne rządy wobec rozwoju kryptowalut. Da się zauważyć, że niektóre państwa traktują dane zjawisko jako zagrożenie dla ich narodowych walut oraz gospodarki w całości, inne zaś widzą w tym szansę na szybszy rozwój. Większość państw jednak reaguje biernie, ponieważ problem na razie jest marginalny.

Rządy Tajlandii oraz Bangladeszu dążą do całkowitej eliminacji użytkowania kryptowalut. Bank Centralny Bangladeszu wydał oświadczenie, w którym ogłosił pełen zakaz używania BTC, za złamanie zakazu grozi kara do 12 lat więzienia²³. Wątpliwe jest jednak skuteczne wcielenie w życie danego prawa mimo tak jednoznacznej postawy rządu wobec niekontrolowanej przez nikogo waluty.

Rząd rosyjski w swych działaniach również dąży do uniemożliwienia swoim obywatelom dokonywania transakcji za pomocą BTC. Jako główne przyczyny podaje się walkę z szarą strefą, szczególnie praniem brudnych pieniędzy, handlem bronią i narkotykami.

Kraje UE mają zgoła odmienne podejście do kryptowalut. Wielka Brytania zwolniła BTC od podatku VAT, w Niemczech zaś po 6 miesiącach jej posiadania nie trzeba odprowadzać od niej podatku dochodowego²⁴.

Minister Finansów Wielkiej Brytanii w jednym z wystąpień powiedział, że brytyjski rząd bada potencjał walut wirtualnych, które określił jako szybkie, tanie i wygodne. Rząd chce

²² M. Druś, *Peter Schiff sprzedaje złoto za bitcoiny*, <http://www.pb.pl/3698416,56736,peter-schiff-sprzedaje-zloto-za-bitcoiny> [dostęp: 15 września 2014 r.].

²³ A. Szymański, *Bitcoin zakazany w Bangladeszu. Za jego użycie grozi więzienie*, <http://pclub.pl/news59668.html> [dostęp: 18 września 2014 r.].

²⁴ Ibidem.

sprawdzić, czy nowe systemy płatności mogą być wykorzystane z korzyścią dla brytyjskiej gospodarki²⁵.

Polska

Jakie podejście ma polski rząd do kryptowalut? Polskie Ministerstwo Finansów potwierdziło, że bitcoin nie jest w Polsce nielegalny, niemniej nie może być uznany za prawny środek płatniczy. Ponadto w świetle dyrektyw unijnych nie może też być uznany za pieniądź elektroniczny²⁶. Obecnie w Polsce transakcje BTC są opodatkowane w ten sam sposób, jak zyski praw majątkowych. Wg poznańskiej Izby Skarbowej (styczeń 2014) przyjęcie BTC w celu umorzenia wierzytelności czy też uregulowanie długu nie podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Z tego wynika, że umarzanie zobowiązań za pomocą waluty BTC nie są ani świadczeniem usług, ani dostawą towarów w rozumieniu przepisów o VAT. Wg Łukasza Auzbitera, konsultanta w Dziale Prawnoodatkowym PwC, ta decyzja Izby Skarbowej jest analogiczna do rozwiązania niemieckiego Ministerstwa Finansów, gdzie również ustalono, że zapłata bitcoinami za dostarczony towar lub wyświadczoną usługę nie powinna podlegać opodatkowaniu VAT²⁷. Od maja roku bieżącego w Polsce również działają bankomaty, w których można sprzedawać BTC²⁸.

Należy zaznaczyć, że kraje członkowskie UE podlegają pod harmonizację przepisów o VAT, dlatego jest tylko kwestią czasu, aż zostaną ustalone wspólne jednolite regulacje w odniesieniu do transakcji przy pomocy kryptowalut.

6. Alternatywne kryptowaluty

Polski Billon

W Polsce na fali popularności kryptowalut powstają różne inne pomysły bazujące na koncepcji wirtualnego pieniądza. Banki Alior Bank oraz Plus Bank (były Invest Bank) stworzyły system Billon, który pozwoli jego użytkownikom płacić nowym wirtualnym pieniądzem – cyfrowym złotym. Emitentami nowego wirtualnego pieniądza byłyby dwa „zwykłe” banki. Nowy wirtualny złoty jest sztywno powiązany ze złotym²⁹. Czym się różni taki cyfrowy złoty od złotego bezgotówkowego zdeponowanego na kontach i zapisanych na serwerach banków? Chodzi tu przede wszystkim o różnicę w sposobie przekazywania pieniądza od jednej osoby do drugiej. Przekazywanie pieniądza bezgotówkowego jest zatwierdzane przez instytucje finansowe, które są pośrednikami podczas przelewów, płatności kartami czy transakcji dokonywanych przez urządzenia mobilne. Pośrednictwo jest kosztowne, a pieniądź cyfrowy Billon eliminuje potrzebę pośredniczenia przez osoby trzecie. Transakcje są

²⁵ [online] <http://tech.pb.pl/3808625,72455,londyn-ma-byc-bitcoinowym-centrum> [dostęp: 15 września 2014 r.].

²⁶ [online] <http://www.pb.pl/3485125,94998,minfin-bitcoin-nie-jest-nielegalny> [dostęp: 15 września 2014 r.].

²⁷ [online] <http://prawo.rp.pl/artukul/792731,1108047-Bitcoin--Zaplata-bez-VAT.html?referer=redpol> [dostęp: 13 września 2014 r.].

²⁸ [online] <http://www.chip.pl/news/wydarzenia/trendy/2014/05/w-polsce-dziala-juz-pierwszy-bankomat-bitcoin> [dostęp: 13 września 2014 r.].

²⁹ [online] <http://www.billon.info/partnerzy/ekosystem/> [dostęp: 15 września 2014 r.].

bezkosztowe, natychmiastowe oraz finalne. Banki będą pobierały opłatę tylko w sytuacji, gdy użytkownik cyfrowych złotych będzie chciał wymienić je na realne złote³⁰.

Czy Billon lub podobne inicjatywy banków lub innych instytucji mają szanse na powodzenie? Trudno to teraz ocenić, aczkolwiek pozytywnym wydaje się fakt, że są poszukiwane sposoby zmniejszenia kosztów pośredniczenia. Można stwierdzić, że pojawienie się kryptowalut już pozytywnie wpłynęło na konkurencyjność, ponieważ podmioty instytucjonalne są zmuszone reagować oraz oferować coraz to nowe, lepsze produkty po to, żeby użytkownicy całkowicie z nich nie zrezygnowali.

Kanadyjski Mintchip

Ciekawy jest przykład Kanady, gdzie rząd jako jeden z pierwszych na świecie zwrócił uwagę na potencjał kryptowalut oraz spróbował uczestniczyć w tworzeniu danego rynku. W roku 2012 kanadyjska The Royal Mint (mennica) stworzyła swoją własną cyfrową walutę – MintChip, którego celem było zmniejszenie kosztów przelewów, anonimowość oraz dostępność dla wszystkich. Waluta nie potrzebuje pośredników, transakcje są nieodwracalne, natychmiastowe oraz, co niezwykle w kryptowalutach, możliwe bez dostępu do sieci. MintChip jest zabezpieczony układem scalonym, który przechowuje klucz prywatny zatwierdzony przez kanadyjską mennicę. Podczas wykonywania płatności kupujący otrzymuje dane sprzedającego, następnie *chip* odejmuje określoną wartość oraz dodaje ją do *chipu* sprzedającego. System opiera się na zaufaniu do niezawodności sprzętu. Nie można robić płatności bez fizycznego *chipu*, który regularnie potrzebuje aktualizacji wykonywanych przez mennicę³¹.

W kwietniu 2014 roku kanadyjski rząd ogłosił jednakże wstrzymanie programu oraz zapowiedział rychłą sprzedaż rozwiązania dla sektora prywatnego³². Niemniej MintChip jest dowodem na to, że rząd dużego państwa bardzo uważnie śledzi zmiany na rynku walut i próbuje to kontrolować i mieć na to wpływ. W ślady rządu kanadyjskiego mogą pójść inne rządy (lub instytucje).

7. Szanse kryptowalut

Jakie są szanse kryptowalut na dłuższe funkcjonowanie w nowoczesnych gospodarkach? Garrick Hilleman z portalu Coindex.com stworzył listę krajów, w których szansa na trwałe przyjęcie się bitcoina jest o wiele bardziej prawdopodobne. Stworzony przez niego Indeks

³⁰ M. Samcik, *Będzie polski odpowiednik bitcoina! Dwa banki już testują*, http://wyborcza.biz/finanse/1,105684,15429866,Bedzie_polski_odpowiednik_bitcoina__Dwa_banki_juz.html [dostęp: 15 września 2014 r.].

³¹ P. Rizzo, *Canadian Government to End 'MintChip' Digital Currency Program*, <http://www.coindex.com/canadian-government-end-mintchip-digital-currency-program> [dostęp: 19 września 2014 r.].

³² [online] <http://www.mint.ca/store/news/royal-canadian-mint-selects-the-boston-consulting-group-to-support-mintchip-divestiture-23200033?cat=News+releases&nId=700002&nodeGroup=About+the+Mint> [dostęp: 19 września 2014 r.].

Potencjału Rynkowego Bitcoina (Bitcoin Market Potential Index, BMPI) uwzględnia 39 czynników pogrupowanych w 7 kategorii, takich jak:

1. dostęp do nowych technologii,
2. poziom inflacji,
3. ingerencja państwa w system finansowy (*Financial Repression*),
4. historyczne doświadczenia wynikające z kryzysów finansowych,
5. popularność przelewów,
6. szara strefa,
7. obecna popularność Bitcoina w państwie³³.

Celem BMPI jest uszeregowanie krajów pod względem potencjalnych możliwości rozwoju dla BTC i innych kryptowalut.

Obecnie do krajów o największym potencjale dla BTC zalicza się Argentynę (1. miejsce), następnie Wenezuelę, Zimbabwe, Indie i Nigerię. Islandia znajduje się na 10 miejscu, Polska na 34, Litwa zaś na 84 miejscu ze 177 wymienionych państw. Ciekawe, że Polska jest w rankingu najwyżej spośród wszystkich krajów UE, po niej jest Estonia na miejscu 55 oraz Rumunia na 58. Wysokie miejsce Polski w rankingu można wyjaśnić przede wszystkim doświadczeniem związanym z kryzysami finansowymi (kraj zajmuje tu 14 miejsce według danego kryterium). Z krajów unijnych najmniejsze szanse na rozwój BTC mają Czechy (156.), Słowacja (164.) i Irlandia (167)³⁴.

Do wad danego rankingu można zaliczyć to, że twórca indeksu nie uwzględnia regulacji prawnych dotyczących danej kryptowaluty w poszczególnych państwach. Motywuje się to tym, że regulacje ciągle ewoluują, a w skrajnych przypadkach mogą nawet całkowicie zatrzymać rozwój kryptowaluty, jak to się stało w Ekwadorze czy też Boliwii.

Podsumowując, można powiedzieć, że kryptowaluty będą nabrały znaczenia pod warunkiem, że ich wady nie przyćmią zalet danego zjawiska. Do tych ostatnich zaliczamy:

1. szybkość transakcji,
2. nieprzerwane działanie systemu 24h na dobę,
3. minimalne prowizje (dla górników w celu autoryzacji transakcji),
4. łatwość obsługi (wystarczy odpowiedni program),
5. anonimowość,
6. publiczna i przejrzysta historia transakcji w celu bezpieczeństwa bez podawania tożsamości podmiotów handlujących.

Do największych wad kryptowalut można zaliczyć (1) brak przejrzystych regulacji prawnych, (2) brak jakichkolwiek gwarancji, (3) brak zaufania społeczności oraz (4) brak powszechności.

³³ G. Hileman, *New Index Ranks Argentina 'Most Likely' to Adopt Bitcoin*, <http://www.coindesk.com/argentina-most-likely-adopt-bitcoin/> [dostęp: 19 września 2014 r.].

³⁴ [online] <http://www.garrickhileman.com/p/research.html> [dostęp: 19 września 2014 r.].

Wnioski

Rola państwa na poszczególnych etapach rozwoju gospodarek znacząco się różni. Polska, a także inne gospodarki krajów doganiających stoją przed wyzwaniem, w jaki sposób uczestniczyć w danym zjawisku rozwoju nowych środków i sposobów płatności.

Wydaje się, że termin „kryptowaluty” na stałe wejdzie do terminologii ekonomistów. W razie niepowodzenia najpopularniejszego systemu kryptowalut – Bitcoina – powstaną najprawdopodobniej inne, bardziej dopracowane kryptowaluty, które z powodzeniem będą rywalizować z tradycyjnymi środkami płatności.

Kryptowaluty nie muszą być zagrożeniem dla tradycyjnych środków płatności, lecz mogą stać się uzupełnieniem systemu finansowego. Na pewno będą coraz chętniej używane przez osoby, które chcą pozostać anonimowe. Z drugiej zaś strony osoby, które nie ufają bankom centralnym, chcą zaufać twórcom, którzy tak naprawdę również pozostają anonimowi i nie wiadomo, jaki jest ich prawdziwy cel. Klasyczny schemat Ponziego jest oszustwem inwestorów, w rosnącej popularności kryptowalut można doszukiwać się raczej masowego złudzenia.

Bez wątplenia kryptowaluty mogą pozytywnie przyczynić się do wzrostu międzynarodowej konkurencyjności państw. Przede wszystkim upraszczają sposoby płatności, stają się one natychmiastowe i tańsze, co sprzyja lżejszemu przenoszeniu kapitału finansowego z kraju do kraju. Istnieje dość duże prawdopodobieństwo, że w wyniku wzrastającej popularności kryptowalut rządy państw, duże koncerty czy też banki centralne będą czyniły próby przejścia kontroli rozwoju kryptowalut poprzez odpowiednie rozwiązania prawne.

Bibliografia

Druś M., *Dell przyjmuje bitcoiny*, [online] <http://tech.pb.pl/3782429,20628,dell-pryjmuje-bitcoiny> [dostęp: 15 września 2014 r.].

Druś M., *Peter Schiff sprzedaje złoto za bitcoiny*, [online] <http://www.pb.pl/3698416,56736,peter-schiff-sprzedaje-zloto-za-bitcoiny> [dostęp: 15 września 2014 r.].

Eyal I., Gun Sirer E., *Majority is not Enough: Bitcoin Mining is Vulnerable*, [online] <http://arxiv.org/abs/1311.0243v1> [dostęp: 15 września 2014 r.].

Gruber J., Józwiak I. J., Łoziuk Ł., *Bezpieczeństwo informacji w wirtualnej sieci TOR i kryptowaluta bitcoin*, Organizacja i zarządzanie z. 63a, Zeszyty naukowe politechniki śląskiej, Gliwice 2012.

Hileman G., *New Index Ranks Argentina 'Most Likely' to Adopt Bitcoin*, [online] <http://www.coindesk.com/argentina-most-likely-adopt-bitcoin/> [dostęp: 19 września 2014 r.].

Jackson N., *The Bitcoin Economy Is Collapsing With No Sign of Recovery*, [online] <http://www.theatlantic.com/technology/archive/2011/08/the-bitcoin-economy-is-collapsing-with-no-sign-of-recovery/243253/> [dostęp: 15 września 2014 r.].

Karnaszewski P., *Bitcoin - waluta poza kontrolą*, [online] <http://www.forbes.pl/bitcoin-waluta-pozza-kontrola,artykuly,157257,1,2.html> [dostęp: 15 września 2014 r.].

Kopańko K., *Gielda luksusu za bitcoiny*, [online] <http://tech.pb.pl/3866192,43910,gielda-luksusu-za-bitcoiny> [dostęp: 23 września 2014 r.].

Kopańko K., *PayPal i Wikipedia przekonują się do bitcoinów*, [online] <http://tech.pb.pl/3853071,87176,paypal-i-wikipedia-przekonuja-sie-do-bitcoinow> [dostęp: 16 września 2014 r.].

Meyer D., *Why Bitcoin crashed, and how Ripple might avoid the same fate*, [online] <https://gigaom.com/2013/04/12/why-bitcoin-crashed-and-how-ripple-might-avoid-the-same-fate/> [dostęp: 15 września 2014 r.].

Nowakowski W., *Nowe problemy kryptowaluty Bitcoin: błąd w Android i zablokowanie procesu „kopania” monet*, Prace naukowo-badawcze IMM, nr 2, Warszawa 2013, [online] www.imm.org.pl [dostęp: 15 września 2014 r.].

Pachucki M., *Piramidy i inne oszustwa na rynku finansowym*, Warszawa 2012, [online] http://www.knf.gov.pl/Images/KNF_piramidy_tcm75-28815.pdf [dostęp: 15 września 2014 r.].

Radło M.-J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki [w:] Czynniki i mary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji- wstępne wyniki badań*, Nr 284, Warszawa 2008.

Rizzo P., *Canadian Government to End 'MintChip' Digital Currency Program*, [online] <http://www.coindesk.com/canadian-government-end-mintchip-digital-currency-program> [dostęp: 19 września 2014 r.].

Samcik M., *Będzie polski odpowiednik bitcoina! Dwa banki już testują*, [online] http://wyborcza.biz/finanse/1,105684,15429866,Bedzie_polski_odpowiednik_bitcoina__Dwa_banki_juz.html [dostęp: 15 września 2014 r.].

Steadman I., *Wary of Bitcoin? A guide to some other cryptocurrencies*, [online] <http://arstechnica.com/business/2013/05/wary-of-bitcoin-a-guide-to-some-other-cryptocurrencies/> [dostęp: 15 września 2014 r.].

Szymański A., *Bitcoin zakazany w Bangladeszu. Za jego użycie grozi więzienie*, [online] <http://pclab.pl/news59668.html> [dostęp: 18 września 2014 r.].

The Global Competitiveness Report [online] <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> [dostęp: 14.09.2014].

Vrublevski V., *System kursu walutowego a konkurencyjność kosztowo-cenowa krajów bałtyckich [w:] Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich unii europejskiej*, pod red. Grynia A., Wilno 2013.

Woźnicki Ł., *PolishCoin, PolCoin i PLNc. W Polsce są już aż trzy narodowe kryptowaluty. Dlaczego?*, [online] http://wyborcza.pl/1,75478,15707096,PolishCoin__PolCoin_i_PLNc__W_Polsce_sa_juz_az_trzy.html [dostęp: 15 września 2014 r.].

Część III

**CZYNNIKI WZROSTU
KONKURENCYJNOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW**

WPLYW ZARZĄDZANIA RYZYKIEM NA KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW W OTOCZENIU RYNKU MIĘDZYNARODOWEGO

Streszczenie

Procesy globalizacji i rosnącej konkurencji międzynarodowej zmuszają podmioty gospodarcze do poszukiwania nowych sposobów budowania pozycji rynkowej. Jednym z obszarów, w których doskonalenie funkcjonowania przedsiębiorstwa może zwiększyć jego przewagę konkurencyjną jest zarządzanie ryzykiem. Celem niniejszego opracowania jest określenie barier w racjonalnym zastosowaniu instrumentów zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie działającym na rynku międzynarodowym. Weryfikacja przyjętych założeń przeprowadzona została metodą analizy informacji źródłowych dotyczących postępowania z ryzykiem. Dobór właściwych metod działania w otoczeniu rynkowym wymaga odpowiedniego poziomu świadomości ryzyka podmiotów podejmujących decyzje w warunkach niepewności. Zastosowanie w praktyce koncepcji *Risk Management* pozwala uporządkować działania prowadzone w obliczu ryzyka, nadaje tym działaniom cechę racjonalności oraz prowadzi do optymalizacji efektów działalności gospodarczej w dynamicznym otoczeniu rynkowym.

IMPACT OF RISK MANAGEMENT ON COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN THE INTERNATIONAL MARKET

Summary

The processes of globalization and increased international competition are forcing business operators to look for new ways of gaining market position. One of the areas in which improvement of the functioning of an enterprise can increase its competitive advantage is risk management. The aim of this paper is to identify barriers to the rational use of risk management tools in an enterprise operating in the international market. The verification of the assumptions was carried out by analysis of data concerning risk treatment. The selection of suitable methods of operation in the market environment requires an appropriate level of awareness of risk taken by decision makers under uncertainty. Practical application of the concept of risk management allows organizing activities in the face of risk, increases rationality of these activities and leads to optimization of the effects of economic activities in a dynamic market environment.

Słowa kluczowe (Keywords): international market, competitiveness, risk management

Wstęp

Prowadzenie działalności w otoczeniu rynku międzynarodowego stawia przedsiębiorców wobec konieczności podejmowania wyzwań będących jednocześnie efektem globalizacji gospodarki. Decyzja o internacjonalizacji aktywności gospodarczej stanowi zazwyczaj próbę

¹ Prof. UG dr hab. Hanna Treder - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

poszukiwania rozwiązań narastających problemów przedsiębiorstwa wynikających z pojawiającej się w najbliższym otoczeniu bariery popytowej, rosnącej konkurencji na rynku lokalnym, konieczności optymalizacji kosztów, czy też jest formą szukania nowych dróg realizacji strategicznych celów rozwojowych. Badanie rynku międzynarodowego jako otoczenia, w którym podejmowane są przedsięwzięcia gospodarcze stanowi szczególnie wyzwanie dla podmiotów przyjmujących ekspansję zagraniczną jako metodę budowania swojej przewagi konkurencyjnej. Realizacja przedsięwzięć handlowych czy też inwestycyjnych na rynku zagranicznym oznacza konieczność zagospodarowania nie tylko takich rodzajów ryzyka, które są typowe ze względu na specyfikę danego działania, ale także wiąże się z koniecznością rozpoznania nowych zagrożeń, których źródła wynikają z odmienności ekonomicznej, prawnej oraz kulturowej otoczenia zagranicznego. Podstawą systemowego podejścia do zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie jest kształtowanie świadomości ryzyka osób podejmujących decyzje w warunkach niepewności. Sytuacja niepewności oznacza, że podmiot dokonający w procesie decyzyjnym wyboru określonego sposobu działania (np. przyjęcia określonych celów strategicznych przedsiębiorstwa, wyboru formy ekspansji zagranicznej, wyboru określonego rynku zbytu, wyboru partnera biznesowego, doboru określonych klauzul kontraktowych, itp.) nie jest w stanie uwzględnić wszystkich możliwych wariantów działania i/lub nie jest w stanie dokładnie przewidzieć skutków każdego z tych wariantów działania. Przeprowadzenie w takich warunkach procesu decyzyjnego wiąże się z koniecznością podjęcia ryzyka. Zagospodarowanie takiego ryzyka powinno być przeprowadzone zgodnie z zasadami koncepcji *Risk Management*.

1. Obszary kształtowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa

Osiągnięcie przewagi konkurencyjnej w otoczeniu rynkowym jest warunkiem rozwoju przedsiębiorstwa i zarazem czynnikiem determinującym formy jego działalności. Budując strategię rozwoju, zarządzający przedsiębiorstwem powinni uwzględnić możliwości wytworzenia dóbr i usług, które będą bardziej atrakcyjne dla potencjalnych nabywców, a także muszą określić swoją zdolność do osiągnięcia przyjętych celów w konfrontacji z innymi uczestnikami rynku. Dynamiczny rozwój produkcji w wielu gałęziach gospodarki spowodował, iż sprzedawcom coraz trudniej jest, przy określonej wielkości popytu, pozyskać zainteresowanie potencjalnych nabywców. W takich okolicznościach konkurowanie powinno obejmować wszystkie możliwe aspekty związane z oferowaniem produktów, nie tylko cenę i jakość, ale także termin dostawy, warunki serwisowe, warunki płatności, itd.

Obszarem budowania przewagi konkurencyjnej może być sam produkt. Jego kształtowanie powinno jak najlepiej odpowiadać rozpoznanym potrzebom nabywców co do oczekiwanych cech produktu, dających poczucie zadowolenia finalnym użytkownikom. Innym obszarem poszukiwania sposobów zdobycia przewagi konkurencyjnej jest usprawnianie kanałów dystrybucji, z wykorzystaniem możliwości, które daje współcześnie postęp techniczny. W dużej mierze dotyczy to oferowania produktów i usług, przy zastosowaniu internetowych kanałów komunikacji i dystrybucji.

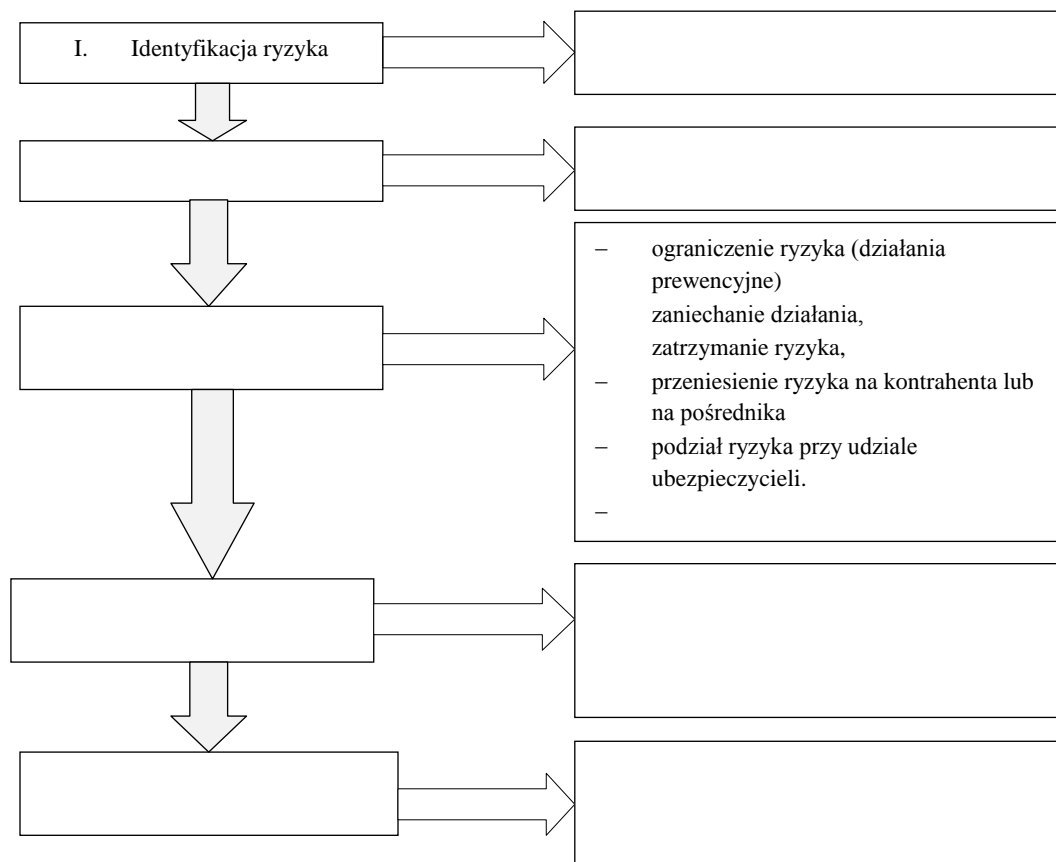
Podstawą konkurencji cenowej jest optymalizacja kosztów działalności, która może być prowadzona poprzez poszukiwanie tańszych czynników produkcji (w tym niższych kosztów

pracy, co w wielu przypadkach skłania do lokowania produkcji za granicą), rozszerzanie produkcji dla osiągnięcia efektu skali, usprawnianie organizacji produkcji i dystrybucji w celu zmniejszenia kosztów, a także przez ograniczanie strat będących skutkiem ryzyka. Racjonalne podejście do ryzyka, prowadzące do optymalizacji kosztów w przedsiębiorstwie musi być oparte na odpowiednio ukształtowanej świadomości ryzyka i właściwym doborze instrumentów służących zagospodarowaniu zidentyfikowanego ryzyka. Takie korzyści przynosi wdrożenie w przedsiębiorstwie koncepcji *Risk Management*.

2. Założenia koncepcji *Risk Management*

Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie wymaga podporządkowania wszystkich decyzji i procesów realizowanych we wzajemnych relacjach pomiędzy podmiotami tworzącymi wewnętrzną strukturę organizacyjną pewnym zasadom, narzucającym określoną sekwencję działań. Optymalne efekty nie pojawią się wtedy, kiedy tylko niektóre obszary działalności przedsiębiorstwa zostaną objęte zarządzaniem ukierunkowanym na zagospodarowanie ryzyka.

Rysunek 1. Etapy zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie



Źródło: opracowanie własne

Podstawą zarządzania ryzykiem jest dokonanie identyfikacji wszystkich niebezpieczeństw, które mogą być związane z daną sytuacją decyzyjną. Punktem wyjścia musi być jednak wcześniejsze zdefiniowanie zjawiska ryzyka w taki sposób, aby na bazie tej definicji można było wyszczególnić potencjalne zagrożenia. Trzeba mocno podkreślić, iż pomimo niechęci wielu przedsiębiorców do posługiwania się ustaleniami teorii myśli ekonomicznej, konieczne jest przyjęcie w praktyce wypracowanej przez teoretyków definicji ryzyka, gdyż wszelkie działania wobec niezdefiniowanego zjawiska nie mogą mieć cech racjonalnego zarządzania. Prowadząc postępowanie z ryzykiem w oparciu tylko o intuicyjne przeczucie zagrożenia nie można oczekiwać optymalnych efektów. Nie można zarządzać zjawiskiem, które nie zostało definicyjnie wyodrębnione spośród wielu zjawisk i procesów, mających wpływ na efekty działalności przedsiębiorstwa.

Definicje ryzyka, do których mogą się odwołać przedstawiciele praktyki gospodarczej zawarte są w różnych publikacjach z zakresu teorii ryzyka oraz ubezpieczeń.² Najczęściej ryzyko przedstawiane jest jako prawdopodobieństwo niepowodzenia czy też możliwość nieosiągnięcia zamierzonego celu. W potocznym rozumieniu zwykle przyjmuje się, że ryzyko oznacza stratę spowodowaną czynnikami losowymi. Do najbardziej trafnych ujęć ryzyka zaliczyć można definicję, która pokazuje skutki ryzyka nie tylko w kontekście nie osiągnięcia zamierzonego celu, ale także podkreśla możliwość urzeczywistnienia się ryzyka nawet w przypadku zrealizowania celu, poprzez zmniejszenie efektywności wykonanego działania. Takie podejście sformułowane wiele lat temu, nie straciło do dziś swojej aktualności. Ryzyko jest to: ... *możliwość niepowodzenia, a w szczególności możliwość zdarzeń niezależnych od podmiotu działającego, których nie może on dokładnie przewidzieć i którym nie może w pełni zapobiec, a które – poprzez zmniejszanie wyników użytecznych i/lub przez zwiększanie nakładów – odbierają działaniu cechę skuteczności, korzystności lub ekonomiczności.*³ Tak więc konieczność zwiększenia nakładów spowodowana czynnikami losowymi oznacza, iż przedsiębiorstwo zostało dotknięte skutkami ryzyka, niezależnie od tego, czy cel podjętego przedsięwzięcia został osiągnięty.

Działania przeprowadzone w pierwszym etapie zarządzania ryzykiem (por. rys. 1) w zasadniczym stopniu warunkują możliwość optymalizacji kosztów ryzyka w przedsiębiorstwie, a tym samym wpływają na jego konkurencyjność cenową. Zwłaszcza przeprowadzenie identyfikacji możliwych zagrożeń związanych z danym przedsięwzięciem wpływa na dalszy przebieg zarządzania ryzykiem. Jeżeli jakieś ryzyko na tym etapie nie zostanie zidentyfikowane to oznacza, że może się ono urzeczywistnić w postaci negatywnych skutków, jednak przedsiębiorca nie będzie miał żadnego wpływu na ograniczenie dotkliwości powstałych strat.

² Por. m.in.: C. A. Williams Jr., R. M. Heins, *Risk Management and Insurance*, McGRAW-Hill Book Company, New York 1981; C. A. Williams Jr., M. L. Smith, P. C. Young, *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002; *Podstawy ubezpieczeń, t.I – mechanizmy i funkcje*, red. J. Monkiewicz, Poltext Warszawa 2002, *Ubezpieczenia – podręcznik akademicki*, red. J. Handschke, J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2010.

³ J. Zieleniewski, St. Szczypiorski, *Zasady organizacji i techniki handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1963, s. 38

W przypadku działalności prowadzonej w otoczeniu rynku zagranicznego przedsiębiorca musi dokonać identyfikacji zagrożeń specyficznych dla danego rodzaju aktywności gospodarczej (jak np. działalności handlowej czy realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych), ale także szczególną uwagę musi zwrócić na zidentyfikowanie tych ryzyk⁴, które mają swoje źródło w odmienności otoczenia prawnego czy też kulturowego, w jakim ma być realizowane dane przedsięwzięcie. Brak znajomości regulacji prawnych obowiązujących w kraju partnera handlowego naraża przedsiębiorcę na realne utrudnienia w wykonaniu zobowiązań transakcyjnych, czy też wręcz może uniemożliwić realizację dostawy lub transfer należności z tytułu wykonania kontraktu. Źródłem ryzyka typowego dla operacji zagranicznych są uwarunkowania kulturowe obejmujące lokalne zwyczaje, preferencje nabywców oraz odmienny język, z którego mogą wynikać niespójne lub wręcz sprzeczne interpretacje postanowień zawartej umowy handlowej. Przystąpienie do zarządzania ryzykiem związanym z konkretnym przedsięwzięciem wymaga starannego zidentyfikowania wszystkich potencjalnych zagrożeń.

Dalsze działania w obrębie zidentyfikowanych ryzyk wymagają oceny każdego zagrożenia, zarówno pod względem wielkości ryzyka, a więc prawdopodobieństwa wystąpienia określonych okoliczności, a także w aspekcie dotkliwości możliwych strat. Obie te płaszczyzny oceny nie muszą się pokrywać, tzn. ryzyko oszacowane jako duże, a więc bardzo prawdopodobne może wygenerować albo dotkliwe straty dla przedsiębiorstwa, albo w innym przypadku dotkliwość strat spowodowanych tą samą przyczyną może być niewielka. Przykładowo ryzyko kradzieży części zapasowych do sprzedanego urządzenia jeśli zostanie oszacowane jako duże, czyli bardzo prawdopodobne, może przynieść dużą stratę, ale niekoniecznie – w przypadku niewielkiej wartości utraconego przedmiotu, przy dużym ryzyku dotkliwość straty będzie niewielka. W innym przypadku ocena zidentyfikowanego ryzyka może prowadzić do odwrotnych ustaleń: ryzyko oszacowane jako małe (a więc prawdopodobieństwo wystąpienia danego zdarzenia zbliża się do wartości 0 w przedziale 0-1), może spowodować – jeśli zdarzenie nastąpi – bardzo dotkliwą dla przedsiębiorstwa stratę. Przykładowo takim ryzykiem może być wystąpienie trzęsienia ziemi na obszarze realizacji inwestycji, gdzie historycznie dany obszar jest uważany za mało aktywny sejsmicznie.

Realizując drugi etap zarządzania ryzykiem (por. rys. 1) należy każde zidentyfikowane wcześniej zagrożenie osobno ocenić pod kątem wielkości ryzyka oraz dotkliwości możliwych strat. Tym samym powinno być dokonane pogrupowanie zidentyfikowanych ryzyk w czterech możliwych kombinacjach (rys. 2). Do szacowania wielkości ryzyka wykorzystywane są dane statystyczne opisujące występowanie pewnych zdarzeń w przeszłości. Należy pamiętać, że statystyka zazwyczaj dokładnie opisuje przeszłość (jeżeli opiera się na wiarygodnych i kompletnych danych), jednak tylko z pewnym przybliżeniem może być zastosowana do prognozowania przyszłości. Drugi parametr, czyli dotkliwość strat, może być oceniony z

⁴ Zgodnie z zasadami językowymi przyjętymi w większości publikacji słowo „ryzyko” określające pewne uwarunkowania związane z występowaniem zagrożeń jest używane tylko w liczbie pojedynczej, jednak w niniejszym opracowaniu dla podkreślenia różnych rodzajów tych zagrożeń liczba mnoga będzie stosowana.

punktu widzenia danego przedsiębiorstwa, przy uwzględnieniu jego sytuacji finansowej, pozycji rynkowej, elastyczności działania, struktury produkcji i/lub obrotu handlowego, wielkości obrotów, wartości ewentualnej straty w stosunku do przychodów, planów finansowych, itd.

Rysunek 2. Ocena ryzyka

A. Duże ryzyko – duża strata	B. Duże ryzyko – mała strata
Ryzyko	Ryzyko
Ryzyko	Ryzyko
Ryzyko	Ryzyko
C. Małe ryzyko – duża strata	D. Małe ryzyko – mała strata
Ryzyko	Ryzyko
Ryzyko	Ryzyko
Ryzyko	Ryzyko

Zródło: opracowanie własne

Pogrupowanie zidentyfikowanych zagrożeń według wielkości prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzenia oraz dotkliwości ewentualnych strat ułatwia podjęcie kolejnych decyzji o sposobach zagospodarowania poszczególnych grup ryzyk. W ramach zarządzania ryzykiem mogą i powinny być stosowane różne instrumenty zagospodarowania poszczególnych rozpoznanych ryzyk. Biorąc pod uwagę zdarzenia, które zostały zidentyfikowane jako duże ryzyko, które z wielkim prawdopodobieństwem może przysporzyć przedsiębiorstwu dotkliwych strat (grupa A), racjonalnym wyborem wobec takich zagrożeń powinna być rezygnacja z planowanego działania. Zastosowanie innych rozwiązań, jak np. ubezpieczenia będzie oznaczało przy wysokim ryzyku konieczność pokrycia wysokiego kosztu składki ubezpieczeniowej, a może być także trudno pozyskać odpowiedni produkt ubezpieczeniowy zabezpieczający przed konsekwencjami bardzo prawdopodobnych strat.

Z kolei zagrożenia zakwalifikowane jako: małe ryzyko – mała strata (grupa D) uzasadniają zaniechanie stosowania dodatkowych zabezpieczeń i przyjęcie na siebie ewentualnych małych strat, których wystąpienie jest mało prawdopodobne. W tym przypadku również sięganie po ubezpieczenia nie wydaje się uzasadnione, a ponoszenie kosztu składki ubezpieczeniowej będzie niepotrzebnym obciążeniem finansowym dla przedsiębiorstwa. Świadome przyjęcie na siebie ryzyk z grupy D ma jednakże uzasadnienie tylko pod warunkiem, że wcześniej te ryzyka zostały zidentyfikowane i oszacowane. Ponoszenie skutków zagrożeń bez dodatkowych zabezpieczeń ma niestety często miejsce w praktyce z powodu braku świadomości ryzyka podmiotów zarządzających przedsiębiorstwem. Pominięcie na etapie identyfikacji jakiegoś ryzyka oznacza, że zostaje ono wyłączone z procesu zarządzania. Brak rozpoznania ryzyka uniemożliwia racjonalne jego zagospodarowanie, a to w praktyce oznacza, że właśnie te nierozpoznane i nieoszacowane ryzyka, jeśli się urzeczywistnią, przynoszą negatywne skutki, na które przedsiębiorca nie ma żadnego wpływu.

Zagrożenia zakwalifikowane w procesie zarządzania ryzykiem do pozostałych dwóch grup: B i C wymagają dokonania wyboru sposobu postępowania tak, by zoptymalizować efekty

działania w warunkach niepewności. W każdym przypadku rozpoznanego ryzyka warto rozważyć możliwość przeprowadzenia działań prewencyjnych, które to ryzyko zmniejszają, np. zastosowanie odpowiedniego opakowania towaru w czasie transportu zmniejsza ryzyko jego uszkodzenia, zastosowanie odpowiednich zabezpieczeń w miejscu składowania zmniejsza ryzyko kradzieży towaru, itd. Działania prewencyjne zmniejszają prawdopodobieństwo wystąpienia straty, jednak zazwyczaj w ten sposób nie da się wyeliminować wszystkich zagrożeń związanych z realizacją konkretnego przedsięwzięcia gospodarczego. Pozostają wobec tego do wyboru inne rozwiązania, dzięki którym ryzyko jako takie nie zmniejsza się, lecz jego skutki mogą zostać złagodzone z punktu widzenia przedsiębiorcy. Taki efekt jest możliwy do osiągnięcia poprzez rozproszenie ryzyka pomiędzy różne podmioty. Podział ryzyka może zostać dokonany pomiędzy kontrahentami przez zastosowanie określonych klauzul w kontrakcie handlowym. Powszechnie i zwyczajowo stosowane w praktyce formuły INCOTERMS, dla których wykładnię opracowała Międzynarodowa Izba Handlowa bardzo precyzyjnie określają podział ryzyka pomiędzy sprzedającym i kupującym.⁵ Wynegocjowanie odpowiedniej formuły bazy dostawy i wprowadzenie jej do treści kontraktu handlowego pozwala przenieść ryzyka związane z dostawą towaru na kontrahenta. Skutki niektórych ryzyk transakcyjnych można złagodzić poprzez przeniesienie ich na pośrednika w trybie odpowiednio sformułowanej umowy o pośrednictwo. Najbardziej powszechnie rozproszenie ryzyka dokonuje się przy udziale ubezpieczycieli, których istota działalności polega właśnie na przejmowaniu różnego rodzaju ryzyk od podmiotów, które takimi zagrożeniami są obciążone.

Rozproszenie ryzyka przy udziale ubezpieczycieli może być dokonywane w formie zawarcia prostej umowy z asekuratorem, lub poprzez dokonanie podziału ryzyka między dwóch lub więcej ubezpieczycieli. W tym drugim przypadku ma zastosowanie forma koasekuracji. Każdy z ubezpieczycieli przejmując określony udział w przyjętym ryzyku ponosi odpowiedzialność za powstałe straty w odpowiedniej proporcji. W przypadku zaistnienia szkody ubezpieczony dochodzi swych praw do odszkodowania od każdego z ubezpieczycieli z osobna. Zgodnie z ideą ubezpieczeń utwierdzoną przepisami prawa łączna kwota odszkodowań uzyskanych na podstawie ubezpieczenia wielokrotnego nie może przekroczyć wartości zaistniałej szkody.⁶ Ubezpieczenie nie może być wykorzystywane do osiągnięcia korzyści nadzwyczajnych. Proces rozpraszania pojedynczego ryzyka pomiędzy większą liczbę podmiotów jest także dokonywany w trybie reasekuracji, gdzie sam ubezpieczyciel podejmuje decyzję o dalszym podziale ryzyka, przekazując jego część innemu ubezpieczycielowi (reasekuratorowi), wraz z odpowiednią częścią składki oraz odpowiedzialności za ewentualne straty. W przypadku zastosowania reasekuracji, ubezpieczony jest związany stosunkiem umownym tylko ze swoim ubezpieczycielem i to od niego może domagać się odpowiedniej kompensaty za powstałe straty. Zastosowanie ubezpieczeń w ramach zarządzania ryzykiem nie może być działaniem automatycznym w obliczu rozpoznanego ryzyka. Ubezpieczenia mogą

⁵ INCOTERMS©2010 - ICC Official Rules for the Interpretation of Trade Terms, ICC Publication No. 715

⁶ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. 1964 nr 16 poz. 93, (z późn. zm.), art. 824

skutecznie chronić przed stratami losowymi pod warunkiem racjonalnego podjęcia decyzji, iż to właśnie zastosowanie tego instrumentu w danej sytuacji jest rozwiązaniem optymalnym.

Kolejny etap zarządzania ryzykiem (rys. 1) zakłada wprowadzenie w życie podjętych decyzji. Wszystkie czynności powinny być wykonane z największą starannością, zaczynając od działań prewencyjnych, które w pewnym stopniu mogą zmniejszyć niektóre rozpoznane ryzyka. W przypadku podjęcia decyzji o przetruceniu ryzyka na partnera handlowego konieczny jest wybór odpowiedniej formuły handlowej i skuteczne rozegranie w tym aspekcie negocjacji handlowych. Jeśli zapadła decyzja o objęciu ochroną ubezpieczeniową określonych ryzyk, powstaje konieczność wyboru ubezpieczyciela oraz odpowiedniego produktu ubezpieczeniowego. W tym zakresie może być zasadne skorzystanie z usług brokera ubezpieczeniowego, który z szerokiej oferty produktów ubezpieczeniowych powinien wskazać produkt najlepiej dopasowany do oczekiwań swojego zleceniodawcy. Świadome i racjonalne podejście do zagospodarowania ryzyk związanych z aktywnością gospodarczą w otoczeniu rynkowym stwarza podstawy do optymalizacji kosztów działalności. Wszelkie wnioski i doświadczenia wynikające z przeprowadzenia procesu zarządzania ryzykiem powinny być wykorzystane w kolejnej sytuacji decyzyjnej.

3. Główne bariery racjonalnego zastosowania narzędzi zagospodarowania ryzyka

Blisko ćwierć wieku po dokonaniu przekształceń systemowych w polskiej gospodarce okazuje się wciąż niewystarczającym okresem dla gruntownego przebudowania świadomości społecznej w kierunku zrozumienia istoty mechanizmów rynkowych.⁷ Stąd też wynika nadal niski poziom świadomości ryzyka, przejawiający się zarówno w działaniach poszczególnych indywidualnych osób jako np. inwestorów na rynku finansowym, jak i w decyzjach podejmowanych przez wielu przedsiębiorców. Często opierają oni swoje decyzje inwestycyjne czy handlowe na zaledwie pobieżnej i jedynie intuicyjnej ocenie możliwych zagrożeń, które wiążą się z planowanymi przedsięwzięciami. Brak wiedzy na temat istoty i źródeł ryzyka jest główną przyczyną powierzchownego traktowania tego zjawiska w procesach gospodarczych, co oczywiście nie sprzyja racjonalizacji kosztów w przedsiębiorstwie, a tym samym ogranicza możliwości budowania przewagi konkurencyjnej na rynku. Do błędów często popełnianych w trakcie realizacji procesów decyzyjnych należy intuicyjne i schematyczne podejście do ryzyka, przejawiające się w tym, że w przypadku rozpoznania jakiegoś zagrożenia jako jedyna opcja zagospodarowania ryzyka stosowane są ubezpieczenia. Nie zawsze jest to działanie ekonomicznie uzasadnione.

Brak umiejętności zdefiniowania ryzyka przeradza się zwykle w dalsze konsekwencje polegające na niestarannym i niekompletnym zidentyfikowaniu zagrożeń związanych z

⁷ Takie wnioski płyną m.in. z wyników badań opublikowanych w: M. Jurek, P. Marszałek, *Mapa edukacji finansowej i ubezpieczeniowej*, IV edycja, Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, Centrum Edukacji Bankowej i Ubezpieczeniowej przy Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, Poznań 2012

podejmowanym przedsięwzięciem. To z kolei powoduje, że niektóre pominięte ryzyka zostają wyłączone z procesu zarządzania, a nie znaczy to zarazem, iż dane zagrożenia są nieistotne z punktu widzenia interesów przedsiębiorcy. Te pominięte ryzyka, na które przedsiębiorca nie ma już żadnego wpływu mogą stać się źródłem powstania dotkliwych strat, wpływając na pogorszenie jego sytuacji finansowej i tym samym na osłabienie pozycji konkurencyjnej wobec innych podmiotów na rynku.

Dla przedsiębiorców realizujących swoją strategię w formie ekspansji zagranicznej szczególną barierą utrudniającą skuteczne zarządzanie ryzykiem są specyficzne dla lokalnego rynku i niełatwe do rozpoznania zagrożenia wynikające ze uwarunkowań kulturowych. Brak wcześniejszych doświadczeń ze współpracy z przedstawicielami odmiennego kręgu kulturowego powinien skłaniać do rozważenia możliwości włączenia w proces realizacji danego przedsięwzięcia lokalnego pośrednika, który będzie w stanie rzetelnie wskazać źródła potencjalnych zagrożeń. Na tej podstawie zidentyfikowane zagrożenia mogą być objęte procesem zarządzania.

Kształtowanie świadomości ryzyka jest podstawą systemowego podejścia do zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie. Przyjęcie odpowiedniej postawy wobec ryzyka wymaga zrozumienia na czym polega natura tego zjawiska. Jest ono związane z procesem decyzyjnym, który z reguły przebiega w warunkach niepewności. Przedsiębiorca rozważając możliwość przeprowadzenia np. transakcji handlowej z partnerem zagranicznym opiera się na informacjach opisujących warunki rynkowe (pod względem ekonomicznym, prawnym, politycznym, kulturowym, itd.), które są dostępne w danym momencie. Informacje pozyskane przez przedsiębiorcę mogą być niepełne i/lub nieobiektywne. Wybrany wariant działania może się wydawać optymalny na etapie podejmowania decyzji, jednak upływ czasu do chwili wdrożenia działania oznacza postępującą zmienność otoczenia, na którą przedsiębiorca nie ma już wpływu, a to z kolei generuje prawdopodobieństwo wystąpienia strat z powodu niedostosowania form realizacji przedsięwzięcia do odmiennych warunków otoczenia.⁸

Zachętą do świadomego postępowania z ryzykiem powinno być także zwrócenie uwagi na możliwość ograniczenia kosztów generowanych przez zdarzenia losowe w przedsiębiorstwie. Te koszty są zazwyczaj postrzegane jako straty wtedy, kiedy już wystąpią. Takie realne straty spowodowane czynnikami losowymi są zazwyczaj oszacowane i ujmowane w rachunkach finansowych przedsiębiorstwa. Warto jednakże zauważyć, że ryzyko może być źródłem strat nie tylko wtedy, kiedy zdarzenie losowe faktycznie wystąpi. Koszty w przedsiębiorstwie mogą się już pojawić jako efekt ryzyka nawet wtedy, kiedy zdarzenie losowe stanowiące zagrożenie się nie urzeczywistni. Przykładem może być sytuacja, kiedy przedsiębiorca-eksporter dokonuje wyboru rynku zbytu dla swoich towarów, który w jego ocenie jest rynkiem „bezpiecznym” pod kątem ryzyka, lecz zarazem rynkiem oferującym niezbyt korzystne ceny. Jeśli taki wybór stanowił alternatywę wobec innej możliwości ulokowania sprzedawanych towarów na rynku ocenionym jako „mniej bezpieczny” (np. ze

⁸ Zob. także: P. Borkowski, *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, rozdz. 2.

względu na znaczne ryzyko polityczne), to przedsiębiorca realizując transakcję po mniej korzystnej dla siebie cenie sprzedaży w istocie poniósł stratę wynikającą z mniejszych przychodów ze zrealizowanej dostawy (tym bardziej, że wysoko ocenione ryzyko polityczne na pominiętym rynku wcale nie musiało się urzeczywistnić). Świadomość występowania tego rodzaju kosztów ryzyka w przedsiębiorstwie powinna tym bardziej skłaniać do obejmowania wszelkich zagrożeń procesem zarządzania.

4. Zastosowanie ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem

Poszukiwanie ochrony przed skutkami zagrożeń związanych z rozwijaniem działalności handlowej zostało zapoczątkowane przed wiekami, wraz z rozwojem gospodarki towarowo-pieniężnej. Zanim narodziła się idea ubezpieczeń w kształcie znanym nam współcześnie, uczestnicy wypraw handlowych już w starożytności wypracowali rozwiązania mające charakter wzajemnej ochrony przed negatywnymi skutkami zdarzeń losowych. Niektóre z tych rozwiązań jak pożyczka morska czy bodmeria dały podstawy do późniejszego ukształtowania się idei ubezpieczeń komercyjnych, a inne jak awaria wspólna mają zastosowanie przy przemieszczaniu towarów drogą morską również współcześnie.⁹ Aktywność ubezpieczycieli pozwala na realizowanie pożytecznych gospodarczo i społecznie funkcji ochrony ubezpieczeniowej, przez co podmioty wykonujące działalność produkcyjną czy handlową mogą być odciążone od skutków ryzyka, które nieodłącznie towarzyszy każdemu przedsięwzięciu gospodarczemu. Zawarcie umowy ubezpieczenia nie zmniejsza ryzyka, lecz powoduje przeniesienie ewentualnych strat na ubezpieczyciela, dzięki czemu ubezpieczony podmiot gospodarczy nie jest dotknięty zaistniałą stratą. Ubezpieczenia są zaliczane do kompensacyjnych metod postępowania z ryzykiem, czyli ich istotą jest wyrównywanie strat powstałych na skutek zdarzeń losowych. W praktyce, obok efektu kompensacyjnego pojawia się również efekt prewencyjny wynikający zazwyczaj z warunków umowy ustanowionych przez ubezpieczyciela. Przepisy prawa ubezpieczeniowego oraz postanowienia tzw. ogólnych warunków ubezpieczeń nakładają na ubezpieczonego wiele obowiązków odnoszących się do realizacji umowy. Są to m.in. obowiązek należytej dbałości o przedmiot ubezpieczenia oraz obowiązek należytego zabezpieczenia towaru uwzględniający jego specyficzne cechy właściwe. Wykonanie tych zabezpieczeń przez ubezpieczonego (np. poprzez właściwe opakowanie towaru) zmniejsza ryzyko straty, a więc generuje tym samym efekt prewencyjny, ograniczający możliwość powstania straty.

Jednym z podstawowych problemów, które się pojawiają przy zastosowaniu ubezpieczeń w ramach zarządzania ryzykiem jest brak znajomości zasad posługiwania się tym instrumentem. Niski poziom edukacji społecznej przejawia się nie tylko w fazie poszukiwania odpowiedniego produktu i następnie – zawierania umowy z ubezpieczycielem, ale w szczególności istotne błędy popełniane są w fazie wykonywania umów ubezpieczenia.

⁹ Zob. szerzej: *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych*, red. T. Sangowski, Saga Printing, Poznań 1998, r. 1.

Powszechną, a zarazem złą praktyką wielu przedsiębiorców jest tylko pobieżne zapoznanie się z treścią ogólnych warunków ubezpieczeń albo nawet całkowity brak zainteresowania zapisami, które stanowią integralną część umowy. Skutkiem tego jest niejednokrotnie rozczarowanie ubezpieczonego związane z likwidacją szkody, kiedy wielkość odszkodowania jest mniejsza niż oczekiwana, bądź kiedy ubezpieczyciel wręcz odmawia wypłaty odszkodowania z powodu niedopełnienia obowiązków przez ubezpieczonego. Mniejsza kwota odszkodowania może wynikać z zastosowania przez ubezpieczyciela klauzuli o franszyzie (warunkowej lub bezwarunkowej). W pewnym stopniu winę za brak starannego zapoznanie się ubezpieczających z ogólnymi warunkami ubezpieczeń można przypisać samym ubezpieczycielom, którzy stosują mało przejrzyste i rozbudowane zapisy, używając specjalistycznej terminologii, nie zawsze zrozumiałej dla ubezpieczających. Takie niejasne, a zarazem obszerne zapisy ogólnych warunków ubezpieczeń zniechęcają do starannego zapoznania się z warunkami ustalonymi przez ubezpieczyciela, co jednak nie może być wystarczającym usprawiedliwieniem dla ubezpieczającego, który przystępuje do umowy, nie znając jej ważnych szczegółów.

Nie tylko warunki umowy ubezpieczenia lecz także przepisy prawa wyraźnie określają, jakie działania ubezpieczonego są wymagane w przebiegu umowy ubezpieczenia, aby jego oczekiwania kompensaty powstałej szkody mogły być w pełni zaspokojone. Do takich regulacji należą m.in. zapisy kodeksu cywilnego, nakładające na ubezpieczonego obowiązek użycia dostępnych mu środków w celu ratowania przedmiotu ubezpieczenia (art. 826§1), czy też obowiązek zabezpieczenia możliwości dochodzenia roszczeń odszkodowawczych wobec osób odpowiedzialnych za szkodę (art. 826§2), Ustawodawca przewiduje, że jeżeli ubezpieczający umyślnie lub wskutek rażącego niedbalstwa nie wykona przewidzianych prawem obowiązków, to ubezpieczyciel jest wolny od odpowiedzialności za szkody powstałe z tego powodu (art. 826§3). Ubezpieczyciel jest wolny od odpowiedzialności także wtedy, gdy ubezpieczający wyrządził szkodę umyślnie lub gdy powstanie ona z powodu rażącego niedbalstwa (art. 827§1)¹⁰.

W handlu międzynarodowym, przy dokonywaniu przewozu towarów drogą morską, mają zastosowanie ubezpieczenia morskie, które są uregulowane przepisami kodeksu morskiego.¹¹ Poprzez te regulacje ustawodawca nakłada na ubezpieczającego obowiązki, m.in. niezwłocznego zgłoszenia ubezpieczycielowi każdej istotnej zmiany niebezpieczeństwa, na jakie jest narażony przedmiot ubezpieczenia (art. 315§1). Ta ewentualna zmiana zagrożenia może wynikać np. ze zwłoki w rozpoczęciu lub zakończeniu podróży, ze skierowania statku do innego portu lub zejścia statku z właściwej trasy. Jeżeli zmiana niebezpieczeństwa nastąpi z winy ubezpieczającego albo za jego zgodą, ubezpieczyciel może odstąpić od umowy albo żądać zapłaty dodatkowej składki (art. 316§1). Ubezpieczający jest obowiązany niezwłocznie zawiadomić ubezpieczyciela o każdym wypadku dotyczącym przedmiotu ubezpieczenia, jeżeli

¹⁰ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. 1964 nr 16 poz. 93, (z późn. zm.).

¹¹ Zob. Ustawa z dnia 18 września 2001 r. Kodeks morski, Dz. U. 2001, Nr 138, poz. 1545 (z późn. zm.) Tytuł VIII - Ubezpieczenia morskie, Dział I – Umowa ubezpieczenia morskiego

ten wypadek może stanowić podstawę do wniesienia roszczeń odszkodowawczych z tytułu umowy ubezpieczenia. Jeśli wskazany obowiązek zostanie naruszony przez ubezpieczającego, to ubezpieczyciel może potrącić z odszkodowania kwotę, o którą szkoda uległaby zmniejszeniu, gdyby ubezpieczyciel był o szkodzie należycie powiadomiony (art. 318). Wymienione przykładowo obowiązki ubezpieczonego przy wykonywaniu umowy ubezpieczenia pokazują, że oczekiwanie pokrycia straty przez ubezpieczyciela uzależnione jest w dużym stopniu od świadomej i aktywnej postawy ubezpieczającego w przebiegu umowy ubezpieczenia, już po zapłaceniu składki ubezpieczeniowej.

Ubezpieczenia jako instrument zagospodarowania ryzyka związanego z operacjami gospodarczymi są szeroko stosowane w praktyce. W ten sposób przedsiębiorcy dążą do wyrównywania ewentualnych strat będących skutkiem zdarzeń losowych i tym samym starają się nie dopuścić do pogorszenia swojej sytuacji finansowej nawet wtedy, kiedy zaistnieją czynniki losowe niezależne od ich woli i podejmowanych działań. Pokrywanie strat w oparciu o umowę ubezpieczenia sprzyja ograniczaniu kosztów przedsiębiorstwa, a więc jest czynnikiem umożliwiającym podejmowanie konkurencji cenowej wobec innych uczestników rynku.

O rosnącej roli ubezpieczeń w działalności prowadzonej przez przedsiębiorców w otoczeniu międzynarodowym świadczy w szczególności aktywność zakładów ubezpieczeń oferujących specyficzne produkty adresowane do eksporterów i inwestorów zainteresowanych ekspansją zagraniczną. Na polskim rynku ubezpieczeń szczególną rolę w tym zakresie pełni Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., której misją jest „tworzenie warunków bezpiecznego i stabilnego funkcjonowania polskich przedsiębiorstw poprzez ubezpieczanie transakcji eksportowych oraz ułatwianie dostępu do finansowania zewnętrznego”¹². Zakres możliwego wsparcia udzielanego przez KUKKE S.A. jest określony ustawą o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych.¹³ Na podstawie przepisów wspomnianej ustawy z produktów oferowanych przez KUKKE S.A. mogą korzystać¹⁴:

- jednostki finansujące przedsiębiorców, na wypadek strat poniesionych z finansowaniem kontraktów eksportowych;
- krajowi przedsiębiorcy, na wypadek strat poniesionych w związku z realizacją kontraktu eksportowego, przed wysyłką towarów bądź realizacją usług (ryzyko produkcji) oraz po wysyłce towarów bądź realizacji usług (ryzyko kredytu);
- krajowi przedsiębiorcy, na wypadek strat poniesionych w związku z realizacją inwestycji bezpośredniej za granicą;
- krajowi przedsiębiorcy, na wypadek uzasadnionych kosztów i wydatków poniesionych w związku z poszukiwaniem zagranicznych rynków zbytu;

¹² Oficjalna strona internetowa KUKKE S.A., <http://www.kuke.com.pl/> (dostęp: 20.08.2014 r.)

¹³ Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych, Dz.U 2001, Nr 59, poz. 609.

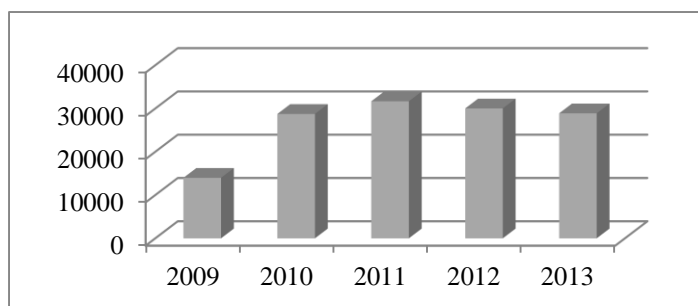
¹⁴ Ibidem, art.2

- przedsiębiorcy zależni, na wypadek strat poniesionych w związku ze sprzedażą poza terytorium Polski towarów i usług, które stanowiły towary lub usługi krajowe.

Przedsiębiorcy podejmujący współpracę z KUKÉ S.A. mogą korzystać z oferowanych produktów ubezpieczeniowych zapewniających ochronę przed skutkami ryzyka finansowego, a ponadto mogą zwiększyć swoją wiarygodność finansową wobec innych podmiotów, zwłaszcza instytucji finansujących ich działalność. Dodatkowo KUKÉ S.A. świadczy też na rzecz swoich klientów usługi z zakresu doradztwa i pomocy prawnej przy dochodzeniu należności od kontrahentów zagranicznych.

W 2013 r. wartość objętego ubezpieczeniami przez KUKÉ S.A. obrotu eksportowego wyniosła 14,26 mld zł, co stanowiło 5% wzrost w stosunku do roku poprzedniego.¹⁵ Biorąc pod uwagę wartość całego polskiego eksportu wynoszącą w 2013 r. ponad 638 mld zł, udział eksportu objętego ubezpieczeniem przez KUKÉ S.A. wyniósł zaledwie 2,2%. Jak wynika z raportów rocznych KUKÉ S.A. pokrycie eksportu ubezpieczeniami oferowanymi przez tego ubezpieczyciela w ostatnich latach pozostaje na niezmiennym poziomie. Dynamika wzrostu polskiego eksportu w stosunku do roku poprzedniego wyniosła w 2013 r. 6,5%, a więc była wyższa niż wzrost obrotów eksportowych objętych ubezpieczeniem KUKÉ S.A. Wskaźniki te świadczą o wciąż niewielkim wykorzystaniu przez przedsiębiorców potencjalnych możliwości zagospodarowania ryzyka przy zastosowaniu produktów oferowanych przez KUKÉ S.A. Łączna wartość obrotu objętego ubezpieczeniem przez KUKÉ S.A. przedstawia rys. 3.

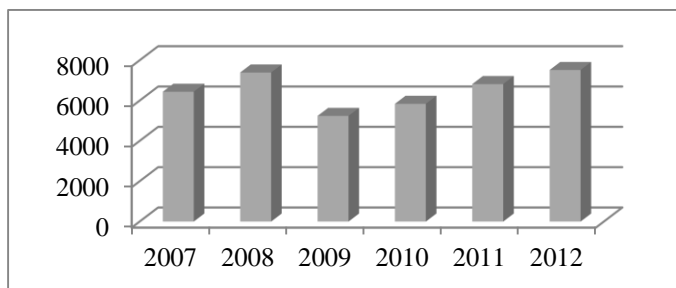
Rysunek 3. Wartość ubezpieczonego przez KUKÉ S.A. obrotu (krajowego i eksportowego) w mln zł (produkty łącznie)



Źródło: Raport roczny za 2013 r., KUKÉ S.A., Warszawa, 10.06. 2014 r., s. 8, [www. http://www.kuke.com.pl/](http://www.kuke.com.pl/) (dostęp: 10.09.2014 r.)

Odzwierciedleniem zainteresowania przedsiębiorców produktami ubezpieczeniowymi są wskaźniki pokazujące wielkość sprzedaży tych produktów przez zakłady ubezpieczeń operujące na rynku polskim.

¹⁵ Raport roczny za 2013 r., KUKÉ S.A., Warszawa, 10.06. 2014 r., [www. http://www.kuke.com.pl/](http://www.kuke.com.pl/) (dostęp: 10.09.2014 r.)

Rysunek 4. Liczba sprzedanych przedsiębiorcom polis (w tys. sztuk) – dział II

Źródło: Raport roczny za 2013 r., KUKE S.A., Warszawa, 10.06. 2014 r., s. 8, [www. http://www.kuke.com.pl/](http://www.kuke.com.pl/) (dostęp: 10.09.2014 r.)

Jak pokazuje rys. 4 zainteresowanie przedsiębiorców nabyciem ochrony ubezpieczeniowej systematycznie wzrasta, z wyjątkiem okresu 2008-2009, gdzie dały o sobie znać skutki światowego kryzysu gospodarczego, który wpłynął na osłabienie aktywności gospodarczej wielu podmiotów. Przedstawione wskaźniki stanowią przesłankę potwierdzającą, że ubezpieczenia są coraz szerzej stosowane w działalności gospodarczej jako instrument służący zagospodarowaniu ryzyka. Problemem otwartym pozostaje jednakże w wielu przypadkach zasadność użycia tego właśnie instrumentu, jakim są ubezpieczenia w ramach zarządzania ryzykiem.

Wnioski

Ubezpieczenia mogą doskonale spełniać swoją funkcję ochronną pod warunkiem, iż ich zastosowanie będzie oparte na racjonalnym procesie decyzyjnym, a nie będzie działaniem automatycznym czy też opartym tylko na intuicyjnych przesłankach. Podstawą racjonalnego zagospodarowania ryzyka powinna być odpowiednio ukształtowana świadomość ryzyka oraz świadomość ubezpieczeniowa¹⁶. Kształtowanie tej świadomości społecznej powinno stanowić wyzwanie dla wszystkich uczestników rynku ubezpieczeń, w tym także instytucji wspierających rozwój rynku, jak i samych ubezpieczycieli. Z punktu widzenia przedsiębiorców tylko racjonalne posługiwanie się ubezpieczeniami jako instrumentem zagospodarowania ryzyka może przynieść znaczące efekty w budowaniu przewagi konkurencyjnej w otoczeniu rynkowym.

¹⁶ O istocie świadomości ubezpieczeniowej zobacz więcej w: T. Szumlicz, *Atrybuty świadomości i przezorności ubezpieczeniowej*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” 2006, Nr 1, s. 21-26

Bibliografia

Borkowski P., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, rozdz. 2.

INCOTERMS©2010 - ICC Official Rules for the Interpretation of Trade Terms, ICC Publication No. 715

Jurek M., Marszałek P., *Mapa edukacji finansowej i ubezpieczeniowej*, IV edycja, Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, Centrum Edukacji Bankowej i Ubezpieczeniowej przy Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, Poznań 2012

Podstawy ubezpieczeń, t.I – mechanizmy i funkcje, red. J. Monkiewicz, Poltext Warszawa 2002,

Raport roczny za 2013 r., KUKI S.A., Warszawa, 10.06. 2014 r., s. 8, <http://www.kuki.com.pl/> (dostęp: 10.09.2014 r.)

Żumlicz T., *Atrybuty świadomości i przezorności ubezpieczeniowej*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” 2006, Nr 1,

Ubezpieczenia – podręcznik akademicki, red. J. Handschke, J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2010.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. 1964 nr 16 poz. 93, (z późn. zm.).

Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych, Dz.U 2001, Nr 59, poz. 609 (z późn. zm.).

Ustawa z dnia 18 września 2001 r. Kodeks morski, Dz. U. 2001, Nr 138, poz. 1545 (z późn. zm.) Tytuł VIII - Ubezpieczenia morskie, Dział I – Umowa ubezpieczenia morskiego

Vademecum ubezpieczeń gospodarczych, red. T. Sangowski, Saga Printing, Poznań 1998,
Williams C. A. Jr., Heins R. M., *Risk Management and Insurance*, McGRAW-Hill Book Company, New York 1981

Williams C. A. Jr., Smith M. L., Young P. C., *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002;

Zieleniewski J. J., Szczygiński St, *Zasady organizacji i techniki handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1963

KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW W ASPEKCIE SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI PRZESIEBIORSTW WOBEĆ ŚRODOWISKA NATURALNEGO

Streszczenie

Współczesne przedsiębiorstwa konkurują na rynku na wielu płaszczyznach. Wyzwania społeczne, gospodarcze i przyrodnicze inspirują przedsiębiorstwa do dbania o środowisko naturalne i podejmowania działań społecznych, rozszerzając pola działań istotnych dla osiągnięcia zysków, wartości przedsiębiorstwa i korzystnej pozycji na rynku. Społeczna odpowiedzialność biznesu wobec środowiska naturalnego jest stosunkowo nową i ewoluującą koncepcją zarządzania przedsiębiorstwem. Podstawowym założeniem jej jest odpowiedzialne i etyczne postępowanie przedsiębiorstw względem grup społecznych, na które oddziałuje z możliwie największym poszanowaniem środowiska naturalnego. Celem artykułu jest prezentacja i próba weryfikacji podejścia przedsiębiorstw do CRS wobec środowiska naturalnego w odniesieniu do budowania ich przewagi konkurencyjnej na rynku. W artykule przedstawiono rozważania nad zakresem działalności społecznie odpowiedzialnego przedsiębiorstwa oraz identyfikację korzyści z wprowadzenia tej koncepcji.

COMPETITIVENESS OF BUSINESSES IN THE ASPECT OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES IN THE FACE OF THE NATURAL ENVIRONMENT

Summary

Contemporary enterprises compete on the market on many levels. Social, economic and natural challenges inspire enterprises to care about the natural environment and to take public action, expanding fields of action significant for deriving profits, the value of the company and the favourable position on the market. The corporate social responsibility towards the natural environment is a relatively new and evolving concept of business administration. The fundamental assumption of the concept is the responsible and ethical proceedings of an enterprise, with regard to social groups it has influence on with possibly the greatest respect of the natural environment. The main purpose of the article is an attempt to present and verify the approach of companies to CRS to the environment in relation to building their competitive advantage in the market. The article presents a discussion on the scope of activities of a socially responsible company and identifies the benefits from the introduction of this concept.

Słowa kluczowe (Keywords): competitiveness of businesses, corporate social responsibility

¹ Dr hab. Dorota Burzyńska – Uniwersytet Łódzki Wydział Ekonomiczno - Socjologiczny.

Wstęp

W warunkach współczesnej gospodarki konkurowanie pomiędzy przedsiębiorstwami jest nierozłączną cechą gospodarki rynkowej. Odbywa się na wielu płaszczyznach i jest odzwierciedleniem zasobów, umiejętności oraz zdolności przedsiębiorstwa, zapewniając przewagę nad innymi podmiotami w tym samym sektorze. Wyzwania społeczne, gospodarcze i przyrodnicze inspirują przedsiębiorstwa do dbania o środowisko naturalne i podejmowania działań społecznych, rozszerzając pola działań istotnych dla osiągnięcia zysków, wartości przedsiębiorstwa i korzystnej pozycji na rynku. Koncepcja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw jest dobrowolnym, wykraczającym poza minimalne wymogi prawne, uwzględnianiem przez przedsiębiorstwa problematyki społecznej i środowiskowej w swojej działalności komercyjnej i stosunkach z zainteresowanymi stronami. Podstawowym założeniem jest odpowiedzialne i etyczne postępowanie przedsiębiorstw względem grup społecznych, na które oddziałuje z możliwie największym poszanowaniem środowiska naturalnego. Celem artykułu jest prezentacja i próba weryfikacji podejścia przedsiębiorstw do CRS wobec środowiska naturalnego w odniesieniu do budowania ich przewagi konkurencyjnej na rynku.

1. Istota koncepcji

Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw to dobrowolne, wykraczające poza minimalne wymogi prawne, uwzględnianie przez przedsiębiorstwa problematyki społecznej i środowiskowej w swojej działalności komercyjnej i stosunkach z zainteresowanymi stronami. Społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstwa można zdefiniować jako budowanie przez organizację trwałych pozytywnych relacji ze wszystkimi zainteresowanymi stronami zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz przedsiębiorstwa. Istotą koncepcji jest rozciągnięcie odpowiedzialności na strony trzecie, czyli niebiorące udziału w transakcji, które w danych okolicznościach ponoszą konsekwencje decyzji podjętych przez innych². Społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwo swoim pierwotnym ujęciu wskazywało na obowiązki, jakie przedsiębiorstwa mają wobec społeczeństwa. Obecnie coraz częściej jest postrzegana jako element zarządzania organizacją³.

Mimo stosunkowo długiej historii pojęcie CSR (ang. Corporate Social Responsibility) nie doczekało się do tej pory jednolitej, powszechnie przyjętej definicji⁴. Analiza literatury przedmiotu pozwala stwierdzić, że w dyskusji na temat kształtu definicji pojęcia CSR ścierają

² A. Rudnicka, *CSR - doskonalenie relacji społecznych w firmie*, Oficyna WoltersKluwer Business, Warszawa 2012, s. 62.

³ Ibidem, s. 44.

⁴ B. Pogonowska, L. Wojtasiewicz, *Podstawowe informacje o idei społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) w: Społeczna odpowiedzialność biznesu. Raport z badania działalności firm należących do Klubu Partnera Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, red. L. Wojtasiewicz, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 8.

się dwa podejścia. Wąskie ujęcie koncepcji CSR rozumiane jest jako *"dobrowolne uwzględnianie przez organizację, podczas prowadzenia przez nią działań operacyjnych, aspektów społecznych i ekologicznych"*⁵. Wdrażanie w życie koncepcji CSR to nic innego, jak *"prowadzenie biznesu w sposób etyczny w celu osiągnięcia trwałego wzrostu zarówno w obszarze ekonomicznym, jak i w sferze społecznej i środowiskowej"*⁶. Inni znawcy problemu twierdzą, że społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwo polega na *"odpowiedzialności organizacji za wpływ jej decyzji i działań na społeczeństwo oraz środowisko, poprzez przejrzyste i etyczne zachowania"*⁷. W praktyce oznacza to, że każde przedsiębiorstwo, które chce rozwijać swoją działalność zgodnie z zasadami społecznie odpowiedzialnego przedsiębiorstwa musi jednocześnie postępować w dwojaki sposób: prowadzić działalność biznesową w interesie własnym i swoich interesariuszy, a także tworzyć dla dobra ogółu społeczności strategię mającą na celu wspieranie zasobów naturalnych oraz środowiska przyrodniczego. Istotne jest tutaj zachowanie równowagi między tymi dwoma celami tak, aby każde z nich mogło zostać zrealizowane w równym stopniu⁸.

Podczas gdy zwolennicy wąskiego ujęcia idei społecznie odpowiedzialnego przedsiębiorstwa kładą nacisk na powinności biznesu szczególnie w sferze społecznej i środowiskowej, zwolennicy szerokiego pojmowania tej sprawy proponują, aby w ramach prowadzonej działalności gospodarczej uwzględniać wiele więcej kryteriów. Szerokie ujęcie idei CSR odzwierciedla m.in. definicja zaproponowana przez twórców idei Wspólnych Wartości (ang. Global Compact), którzy wyróżniają dziesięć najważniejszych zasad kierowania firmą. Społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwo powinno: *"popierać ideę praw człowieka, respektować postanowienia idei praw człowieka, eliminować wszelkie przypadki naruszenia praw jednostki przez firmę, akceptować i szanować wolności stowarzyszania się, eliminować wszelkie przejawy pracy przymusowej, nie praktykować zatrudniania osób nieletnich, efektywnie przeciwdziałać dyskryminacji w obszarze zatrudnienia, szanować środowisko naturalne, podejmować i wspierać inicjatywy promujące zachowania proekologiczne, stosować i rozpowszechniać technologie przyjazne środowisku, przeciwdziałać wszelkim przejawom korupcji"*⁹. Zdaniem twórców idei realizacja wyżej wymienionych zasad pozwala m.in. na: rozwiązanie najbardziej palących problemów ekonomicznych świata, ograniczenie negatywnych skutków globalizacji, wsparcie procesów ukierunkowanych na zrównoważony wzrost gospodarki światowej. Tak więc w podejściu wąskim kładzie się nacisk na harmonię aspektów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych. Podejście szerokie łączy w sobie wyżej wymienione aspekty z zasadami Global Compact oraz z innymi rodzajami wparcia przedsięwzięć społecznie użytecznych (np. poprzez sponsoring, mecenat, filantropię)¹⁰,

⁵ B. Balewski, *Społeczna odpowiedzialność biznesu*, PWE, Poznań 2009, s. 17.

⁶ R. Medd, T.G. Andrews, *Zarządzanie międzynarodowe*, Oficyna WoltersKluwer Business, Warszawa 2011, s. 569.

⁷ I. Figaszewska, *Nowe instrumenty i inicjatywy społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Biuletyn Urzędu Regulacji Energetyki”, 2011, nr 3 (77), s. 7.

⁸ P. Vardy, P. Grosch, *Etyka. Poglądy i problemy*, Zysk i S-ka, Poznań 2010, s. 200.

⁹ B. Pogonowska, L. Wojtasiewicz, *Podstawowe informacje...*, op. cit., s. 8.

¹⁰ Ibidem, s. 9.

tworząc całościowy system zarządzania, w którym dobrowolnie przyjęte zasady odpowiedzialności wobec interesariuszy za konsekwencje podjętych działań biznesowych wyznaczają reguły postępowania we wszystkich obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa¹¹.

2. Geneza i uregulowanie dokumentowe koncepcji

Początków tworzenia się idei CSR można upatrywać w kontekście tworzenia się rozwoju etyki biznesu¹² i będącej jej uszczegółowieniem etyki zarządzania (menadżerskiej), w działalność której została ujęta odpowiedzialność przedsiębiorstwa wobec innych podmiotów szerszego otoczenia¹³. Tezę głoszącą, że biznes ma zobowiązania wobec społeczeństwa zaczęto publicznie definiować dopiero w latach pięćdziesiątych XX wieku. Wynikało to głównie z wzrostu świadomości społecznej i ekologicznej. Etyka biznesu i stanowiąca jej uszczegółowienie etyka zarządzania to koncepcje poprzedzające ideę społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa (CSR), zgodnie z którą odpowiedzialność etyczna, czyli wypełnianie przez firmy obowiązków etycznych jest moralnym obowiązkiem każdego przedsiębiorstwa w stosunku do wszystkich grup, które są lub potencjalnie mogą być pokrzywdzone w wyniku prowadzenia działalności gospodarczej¹⁴.

Idea odpowiedzialności społecznej wypływa z kilku przyczyn, spośród których najważniejsze wydaje się poszukiwanie nowych instrumentów walki konkurencyjnej. Tendencje, które wymuszają poszukiwanie nowych atutów konkurencyjnych to między innymi: ujednolicenie produktów, skracanie cyklu życia produktów, obniżki kosztów, upowszechnianie wysokiej jakości wyrobów. Wzrost zainteresowania budowaniem odpowiedzialnego społecznie modelu przedsiębiorstwa wynika z: koncepcji zrównoważonego rozwoju, rozwoju społeczeństwa obywatelskiego, samoregulacji biznesu, postępującego procesu globalizacji, zmian w świadomości menedżerów i właścicieli przedsiębiorstw, zmian charakteru konsumenta. Realizowanie koncepcji opiera się na zasadzie pełnej dobrowolności, nie wynika ze zobowiązań prawno-ustrojowych. W 2001 roku Komisja Europejska po opublikowaniu Zielonej Księgi zdefiniowała strategię realizacji i upowszechnienia społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Koncepcja ulega poszerzeniu i jej istotę odzwierciedla norma w zakresie społecznej odpowiedzialności ISO 26000 opublikowana w 2010 roku przez Międzynarodową Organizację Standaryzacyjną.

¹¹B.Kozuch, *Nauka o organizacji*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2007, ss. 270-273.

¹²A. Zadroga, *Współczesne ujęcia etyki biznesu w Polsce. Próba oceny z perspektywy teologii moralnej*, Wydawnictwo Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2009, ss. 23-58.

¹³R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1996, s. 111.

¹⁴Z. Antczak, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw/biznesu. Zagadnienia definicyjno-systematyczne* [w:] *Nowe trendy i wyzwania w zarządzaniu. Koncepcje zarządzania*, red. E. Weiss, M. Godlewska, A. Bitkowska, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2008, ss. 165-171.

3. Zakres działalności społecznie odpowiedzialnego przedsiębiorstwa

Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa może być podejmowana w jako:

- podstawowa działalność gospodarcza,
- przedsięwzięcia komercyjne wspierające sukces ekonomiczny,
- inicjatywy społeczne na rzecz społeczności lokalnej,
- działalność filantropijna,
- partnerstwo polegające na współpracy między przedsiębiorstwem a daną społecznością.

CSR oznacza dobrowolne uwzględnianie przez przedsiębiorstwo aspektów społecznych i środowiskowych w prowadzeniu działań biznesowych oraz w kontaktach z pracownikami, klientami, dostawcami i akcjonariuszami. Działania takie prowadzone są najczęściej w następujących obszarach:

- organizacja pracy w przedsiębiorstwie - aktywności podejmowane w tym obszarze to m.in. jasny podział obowiązków, przestrzeganie norm prawnych i etycznych oraz zasad współpracy, budowanie dobrej atmosfery, dbałość o dobre warunki pracy, ład i porządek,
- relacje z pracownikami – obejmują m.in. szacunek do pracownika, wypłacanie na czas i zgodnie z czasem pracy wynagrodzeń, motywowanie pracowników, oferowanie współpracy na zasadach partnerstwa, przestrzeganie praw pracowniczych oraz zasad BHP, dbanie o rozwój pracowników poprzez organizację szkoleń i inne formy udoskonalające ich umiejętności, zapewnienie pomocy socjalnej, informowanie pracowników o sytuacji w przedsiębiorstwie,
- relacje z konsumentami - to prowadzenie dialogu opartego na wzajemnym szacunku, bycie uczciwym, prowadzenie firmy w sposób przejrzysty, informowanie klientów o jakości swoich produktów, monitorowanie satysfakcji klientów i analizowanie ich potrzeb,
- uczciwe praktyki rynkowe - obejmują m.in. respektowanie norm obowiązujących na rynku, przestrzeganie płatności i terminowości umów, etyczne postępowanie względem konkurencji, stosowanie uczciwych cen,
- działania na rzecz społeczności lokalnych obejmują m.in. sponsoring, finansowanie lokalnych działań, pomoc potrzebującym, pomoc, wspieranie, współpraca z instytucjami lokalnymi, urzędami, szkołami itp., wspieranie inicjatyw lokalnych,
- edukację, uświadamianie, organizację imprez i działań, współorganizowanie innych przedsięwzięć społecznie użytecznych,
- prawa człowieka - przestrzeganie praw człowieka, przestrzeganie przepisów np. Kodeksu Pracy, szacunek, dbanie o pracownika o relacje z pracownikami, poszanowanie praw pracowniczych, brak dyskryminacji, równouprawnienie uwzględnianie osobistych potrzeb, pomaganie, indywidualne podejście do pracownika, brak mobingu,

- środowisko naturalne - recykling, utylizację odpadów, segregację śmieci; zbieranie odpadów niebezpiecznych; przestrzeganie norm i przepisów fitosanitarnych oraz uregulowań z zakresu ochrony środowiska, redukcję szkodliwych gazów, korzystanie z ekologicznych technologii, edukację pracowników w zakresie ochrony środowiska, promowanie ekologicznych rozwiązań¹⁵.

Działania firm podejmowane w ramach społecznie odpowiedzialnego przedsiębiorstwa różnią się przede wszystkim w zależności od tego, do kogo są adresowane.

4. Społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwo a osiągnięcie przewagi konkurencyjnej

Przewaga jednego przedsiębiorstwa nad inne łączy się z robieniem czegoś lepiej i sprawniej od konkurentów. Konkurencyjna przewaga wynika z trafnego dostosowania zasobów do wytwarzania produktów dobrze zaspokajających potrzeby nabywców. Przewaga konkurencyjna jest więc zbiorem atutów przedsiębiorstwa cenionych przez nabywców wyżej niż u rywali¹⁶. Dzięki przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwo jest w stanie zaoferować nabywcy większą wartość niż jego konkurenci. Rodzi to kolejno dwa rodzaje skutków: zapewnia przedsiębiorstwu popyt na jego produkty oraz sprzyja osiągnięciu ponadprzeciętnych wyników. Oba te zjawiska silnie motywują przedsiębiorstwo do tego, aby dążyło ono do zdobycia, a następnie utrzymania przewagi konkurencyjnej.

Budowanie przewagi konkurencyjnej jest procesem złożonym. Przyjmuje się, że w tym procesie ważna jest nie tyle sprawność funkcjonowania przedsiębiorstwa jako całości, ile sprawność poszczególnych działań, podejmowanych w procesie dostarczania produktu na rynek¹⁷. Proces budowania przewagi konkurencyjnej z wykorzystaniem marketingu obejmuje: identyfikację wartości cenionych przez segmenty nabywców, identyfikację konkurentów i ich zachowań, ocenę i wzmacnianie potencjału firmy, wybór przewagi konkurencyjnej, wybór i wykorzystanie instrumentów konkurencji, ocenę efektów działania przedsiębiorstwa.

Przewaga konkurencyjna jest rezultatem wielu działań wykonanych we wszystkich ogniwach łańcucha wartości, tj. produkcji, marketingu, sprzedaży itp. Każde z tych działań jak przekonuje J. Penc wpływa na osiągnięcie korzystnej pozycji konkurencyjnej. Wszystko zależy od osiągnięcia w jakimś obszarze (lub w kilku) unikalnej zdolności, która stanowi silną stronę przedsiębiorstwa trudną do naśladowania przez konkurencję¹⁸. Ponieważ podstawowym celem

¹⁵B. Klimczak, *Etyka gospodarcza*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 70.

¹⁶M. Krzyżanowska, *Marketing a osiągnięcie przewagi konkurencyjnej w: Marketing. Koncepcja skutecznych działań*, red. L. Garbarski, PWE, Warszawa 2011, s. 53.

¹⁷M. Krzyżanowska, *Marketing a osiągnięcie przewagi konkurencyjnej w: Marketing. Koncepcja skutecznych działań*, red. L. Garbarski, PWE, Warszawa 2011, s. 58.

¹⁸J. Penc, *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997, s. 352.

firmy jest tworzenie klienteli¹⁹, można uznać, że sercem każdego przedsiębiorstwa są klienci²⁰. Zwiększonaw ramach CSR dbałość o klienta przekłada się bezpośrednio na wzrost zysku i może wpłynąć pozytywnie na relacje z innymi konsumentami. Zarządzanie relacjami z klientem w oparciu o koncepcję CSR wyposaża firmę w potężne narzędzie umożliwiające zrozumienie klientów pod względami, które wcześniej były niedostępne²¹. Praktyczna realizacja koncepcji wpływa na polepszenie relacji z pracownikami, dla których społeczne zaangażowanie przedsiębiorstwa może być kryterium wyboru pracodawcy. Społeczne zaangażowanie przedsiębiorstwa ma wpływ na konkurencyjność podmiotu na rynku. Pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa na rynku, jaki zapewnia jej uczestnictwo w projekcie CSR przyczynia się do wzmocnienia skuteczności różnych stosowanych przez przedsiębiorstwo środków promocji. Stanowiąc trwałe odczucia i przekonania o firmie istniejące w opinii społecznej, zjednuje on opinię publiczną do marki i do działalności przedsiębiorstwa, tworzy jej "osobowość" funkcjonującą w świadomości społecznej, która jest łatwo identyfikowana i postrzegana, a także usuwa anonimowość między producentem a odbiorcą²².

Zaangażowanie społeczne przedsiębiorstwa materializuje się w postaci dodatkowej wartości, którą inwestorzy są skłonni zapłacić za akcje takiej firmy. Bynajmniej nie jest to wynikiem szczególnie wysokich standardów moralnych inwestorów, ale raczej rezultatem ich chłodnej kalkulacji i racjonalnego postępowania, które sprzyja inwestycji w firmy cieszące się lepszą reputacją na rynku, a do takich właśnie należą przedsiębiorstwa z logiem CSR w tle.

5. Konkurencyjność przedsiębiorstwa i jego próśrodowiskowe działania

Wykorzystanie nowoczesnych zasad zarządzania jest nie tylko wyrazem ekologicznej świadomości przedsiębiorstw, ale także instrumentem walki konkurencyjnej. Stosowanie przez przedsiębiorstwa systemów środowiskowych przyczynia się do polepszania wizerunku przedsiębiorstwa na rynku, ale także ułatwia kreowanie jego pozycji rynkowej. Zainteresowania klientów, odbiorców wyprodukowanych dóbr, zwraca się w kierunku zdrowych i bezpiecznych produktów, opakowanych z zastosowaniem recyklingu, a nawet z wykorzystaniem nowych technologii proekologicznych. Zmieniające się warunki ekonomiczne i oczekiwania społeczne powodują, że w zarządzaniu przedsiębiorstwem obok aspektów produkcyjnych, finansowych i marketingowych stawiane są cele w zakresie ochrony środowiska, a nawet zdrowia i życia człowieka. Ze względu na szereg czynników odnoszących się do zagrożeń ekologicznych, przedsiębiorstwa borykają się z problemami odpowiedzialności za środowisko naturalne. Poszukiwanie możliwości modyfikacyjnych procesów wytwórczych

¹⁹ I. Bielski, *Współczesny marketing: filozofia, strategie, instrumenty*, Wydawnictwo Studia Emka, Warszawa 2006, s. 66.

²⁰ A.J. Silk, *Czym jest marketing?*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2008, s. 216.

²¹ A.J. Silk, *Czym jest marketing...*, op. cit., s. 224

²² J. Penc, *Leksykon...*, op. cit., ss. 484-485.

lub ich zmian może w decydujący sposób przyczyniać się do poprawy zarówno ochrony środowiska jak i lepszej pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Uważa się, że w coraz większym stopniu przedsiębiorstwa decydują się na integrację ze środowiskiem naturalnym poprzez technologie i wyroby spełniające wymogi ekologiczne²³.

Podstawowymi przyczynami wpływającymi na ekologiczną działalność przedsiębiorstwa są przede wszystkim:

- wzrastająca liczba przepisów i ustaw odnosząca się do reglamentacji użytkowania i ochrony środowiska,
- wzrastająca świadomość ekologiczna społeczeństwa,
- zwiększający się nacisk społeczny na poprawę jakości środowiska i wzrastające ekologiczne wymagania konsumentów,
- spadek zainteresowania technologiami i wyrobami nie uwzględniającymi wymogów ekologicznych,
- konieczność dostosowania się do wymagań rynku europejskiego, zgodnie z wymogami określonych norm,
- poszerzające się pole działania dla osiągnięcia zysku i korzystnej pozycji w otoczeniu z uwzględnieniem ekologicznego rozwoju.

Ekologiczny rozwój przedsiębiorstwa jest wyborem strategii oraz budową takich struktur i kultury, aby nastąpiła integracja ochrony środowiska ze wszystkimi jego funkcjami i zadaniami. Skrupulatna kalkulacja wymaga opracowania odpowiednich scenariuszy działania. Opracowując określone działania można wykorzystywać wszelkie środki do poprawy procesów produkcyjnych pod kątem ochrony środowiska (strategia ofensywna). Przedsiębiorstwo może poszukiwać nowych technologii do wymagań środowiskowych (strategia innowacyjna). Może też wycofywać z rynku określone wyroby i technologie nie spełniające kryteriów ekologicznych (strategia defensywna). Przedsiębiorstwo może także jedynie podejmować działania polegające na ścisłym przestrzeganiu przepisów, aby tylko nie narażać się na kary (strategia pasywna).

Wiele przedsiębiorstw będzie musiało odejść od traktowania ochrony środowiska wyłącznie w kategoriach kosztów, a skupić swoje działania na zmianie swojego wizerunku w otoczeniu. Kształtowanie pozytywnych relacji pomiędzy przedsiębiorstwem a środowiskiem naturalnym następuje za pośrednictwem ekologizacji jego działania. Ekologizacja przedsiębiorstwa to proces, który prowadzi do poprawy środowiskowych parametrów funkcjonowania przedsiębiorstwa, do jego trwałego i ekologicznego zrównoważonego rozwoju, a w szczególności do:

- zmniejszenia uciążliwości środowiskowej oferowanych przez przedsiębiorstwo towarów i usług,

²³ J. Penc, *Strategie zarządzania*, cz.2, AW Placet, Warszawa 1999, s.159-160.

- uwzględniania wymogów ochrony środowiska i racjonalnego gospodarowania jego zasobami na wszystkich etapach funkcjonowania, łącznie z procesem pozyskiwania materiałów i komponentów do własnej produkcji oraz poprodukcyjną lub/i pokonsumpcyjną fazą funkcjonowania jego wyrobów²⁴.

Ekologizacja przedsiębiorstwa jest więc wprowadzeniem określonych zmian w przedsiębiorstwie, które będą miały wpływ na jego oddziaływanie na środowisko. Realizacja procesów ekologizacji wiąże się z koniecznością ponoszenia określonych kosztów związanych ze zmianą sposobu pozyskiwania surowców i materiałów, zmianą techniczno-technologicznych procesów produkcyjnych, zmianami organizacyjnymi, wdrażaniem systemów zarządzania środowiskowego. Osiągane korzyści w dużej mierze zależą od skłonności konsumentów do zaakceptowania nowych produktów. Przedsiębiorstwo zawsze funkcjonuje w określonym otoczeniu w warunkach konkurencji rynkowej. Konkurencyjność przedsiębiorstwa kształtowana jest przez elementy otoczenia zewnętrznego, ale także te elementy, których źródłem jest samo przedsiębiorstwo. Działalność ekologiczna przedsiębiorstwa może pozytywnie wpływać na jej potencjał konkurencyjny. Uwzględnianie ekologicznych uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz wdrażanie prośrodowiskowych działań na każdym etapie jego funkcjonowania, poczynając od planowania i przygotowywania procesu produkcyjnego, poprzez pozyskiwanie zasobów ekonomicznych, proces produkcji aż po sprzedaż i zagospodarowanie odpadów pokonsumpcyjnych mogą przynosić określone efekty ekologiczne. Te właśnie efekty ekologiczne można traktować jako potencjalne źródło korzyści ekonomicznych. Osiągnięcie korzyści umożliwia zdobywanie potencjalnej przewagi konkurencyjnej. Wzrost siły konkurencyjnej przedsiębiorstwa może być efektem wyprzedzania konkurentów w zakresie spełnienia wymogów ochrony środowiska.

6. Korzyści i narzędzia prowadzenia odpowiedzialnego społecznie przedsiębiorstwa w aspekcie ochrony środowiska

Zidentyfikować można szereg korzyści jakie przedsiębiorstwo odnosi prowadząc działalność w sposób odpowiedzialny:

- budowanie dobrej reputacji w oczach klientów, społeczności lokalnych, pracowników itp.
- zyskanie zaufania społeczności, samorządów klientów, pracowników postępując misję przedsiębiorstwa poprzez elementy ochrony środowiska,
- zwiększanie lojalności konsumentów i interesariuszy uwzględniających troskę przedsiębiorstwa o ochronę środowiska,
- podnoszenie poziomu kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa opartej na odpowiedzialności i trosce o środowisko,

²⁴ S. Czaja, B. Fiedor, *W zgodzie z wymogami rynku i środowiska*, Ekoprofit[®] 1999, nr 1, s. 39. oraz J. Penc, *Strategie zarządzania. Strategie dziedziczne i ich realizacja. Zintegrowane zarządzanie strategiczne*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1995, s. 176-176.

- optymalizacja kosztów operacyjnych,
- kształtowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa wśród pracowników,
- wzrost konkurencyjności na rynkach światowych.

Lista narzędzi stosowanych w realizacji koncepcji jest obszerna i ściśle związana z kulturą organizacyjną przedsiębiorstwa i profilem działalności. Do najczęściej stosowanych należą:

- kampanie społeczne ukierunkowane na zmianę postaw lub zachowań wybranych grup przy pomocy mediów jako nośnika przekazu,
- marketing zaangażowany społecznie, środowiskowo,
- programy etyczne dla pracowników integrujące wokół wspólnych wartości,
- Eko-znakowanie,
- inwestycje społecznie odpowiedzialne uwzględniane przez analityków giełdowych w analizie przedsiębiorstwa kryteriów oceny możliwości długotrwałego wzrostu wartości spółek na podstawie wyników społecznych i ekologicznych.

Do zakresu aktywności na rzecz ochrony środowiska można zaliczyć także uwzględnianie ryzyka ekologicznego w finansowaniu przedsięwzięć gospodarczych, oferowanie produktów i usług powiązanych z ochroną środowiska w tym finansowanie określonych procesów na rzecz poprawy ochrony środowiska oraz pozyskiwanie środków finansowych na finansowanie proekologicznych przedsięwzięć gospodarczych. W grupie tej jest także marketing ekologiczny, relacje z otoczeniem i inwestorami, zarządzanie zorientowane na środowisko naturalne.

Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa i ochrona środowiska są także źródłem wielu kontrowersji. Dotyczą one: idei społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa jak i implementacji założeń tej idei w praktyce biznesowej. Najczęściej wątpliwości dotyczą rzeczywistych motywów wprowadzenia zasad społecznej odpowiedzialności, zakresu działań opartych na idei społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, skali tych działań, sposobów ich realizacji oraz skuteczności tych działań. Mimo wielu zastrzeżeń idea, choć niepozbawiona kontrowersji nie jest sprzeczna z wizją kreowania silnej pozycji rynkowej przedsiębiorstwa funkcjonującego w określonej przestrzeni społecznej. Realizacja idei wymaga autentycznego i pracochłonnego zaangażowania, które może pozytywnie wyróżnić przedsiębiorstwo na konkurencyjnym rynku. Implementacja idei oznacza poważną mentalną przebudowę funkcjonowania podmiotu gospodarczego. Niezwykle często podnoszonym problemem są rzeczywiste motywy wdrażania zasad idei i ochrony środowiska.

Jednym z najbardziej kontrowersyjnych tematów jest skuteczność podejmowanych działań zgodnie z ideą i ochrony środowiska, gdzie ocena skuteczności wymaga wiedzy i doświadczeń spoza finansów. Niejednokrotnie prospołeczne i proekologiczne inicjatywy przedsiębiorstw są jedynie próbą łatwego pozyskania przychylności opinii publicznej, klientów lub pracowników. Natomiast w rzeczywistości głównym motywem bywa obniżenie kosztów, zmniejszenie ryzyka działalności bądź też krótkotrwałe zwrócenie uwagi na grupę produktów czy usług. Niewątpliwie można uznać pozytywne znaczenie tych przemian w przedsiębiorstwie. Proces akceptacji przez przedsiębiorstwa tej idei powinien wynikać z wysokiej świadomości

społecznej i jego głębszej potrzeby włączenia się w rozwiązywanie społecznie istotnych problemów.

Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa zyskuje w Polsce nowych zwolenników zarówno wśród samych przedsiębiorców jak i podmiotów mających wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Wsparcie następuje ze strony Komisji Europejskiej działaniami informacyjnymi i promocyjnymi. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw to szansa dla znalezienia nowych przewag konkurencyjnych, płynących z lepszego wykorzystania zasobów, w tym personelu oraz budowanie trwałych relacji z interesariuszami w celu umocnienia pozycji na rynku.

Według raportu z marca 2013 roku Forum Odpowiedzialnego Biznesu w Polsce coraz więcej przedsiębiorstw wprowadza programy i praktyki społeczne i środowiskowe do swojej podstawowej działalności. Wśród nich z roku na rok przybywa małych i średnich przedsiębiorstw, rośnie także liczba przedsiębiorstw wdrażających długoterminowe strategie. Najwięcej dobrych praktyk firm wiąże się z zaangażowaniem społecznym i rozwojem społeczności lokalnych. Kluczowe wyzwania z jakim będą musiały zmierzyć przedsiębiorstwa w najbliższym czasie to kwestie związane z odpowiedzialnym inwestowaniem o etykę w łańcuchu dostaw, komunikacja społeczna i dbałość o środowisko naturalne.

Wnioski

Ze względu na zachodzące zmiany w świadomości społecznej, proekologiczne zmiany polegające na coraz powszechniejszej akceptacji czystego środowiska przyrodniczego jako elementu dobrobytu społecznego i indywidualnego, przedsiębiorstwo może budować swoją przewagę konkurencyjną poprzez zróżnicowanie produktu i respektowanie ekologicznych preferencji określonych grup konsumentów.

To sprostanie ekologicznym gustom konsumentów może przekładać się na konkurencyjność produktową przedsiębiorstwa oraz może prowadzić do wzrostu popytu na oferowane produkty, co jest równoznaczne ze zwiększeniem przychodów i umocnieniem pozycji na rynku. Wyroby z ekoznakami czy certyfikatem ISO zaczynają zdobywać przewagę konkurencyjną na rynku w stosunku do wyrobów bez oznaczeń środowiskowych. Ekologizacja produktu jest źródłem przewagi konkurencyjnej. Przewaga konkurencyjna osiągnięta w wyniku wdrażania w przedsiębiorstwie działań i zachowań proekologicznych ma znaczenie jako element konkurencyjności, tylko wówczas gdy:

- stworzone zostaną określone warunki i sposoby liczenia i internalizacji kosztów zewnętrznych,
- stworzone zostaną warunki dla powszechnej i skutecznej egzekucji zobowiązań za korzystanie ze środowiska,
- nastąpi wzrost świadomości ekologicznej społeczeństwa połączony ze zmianą preferencji i wzorców konsumpcyjnych.

Do potencjalnych korzyści z ekologicznych działań zaliczyć można: osiągnięcie na rynku przewagi kosztowej wynikającej ze wzrostu efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa w wyniku redukcji kosztów związanych z korzystaniem ze środowiska oraz osiągnięcie przewagi

produktowej będącej wynikiem podniesienia jakości i atrakcyjności produktów oraz wzrostu zadowolenia i zaufania klientów do przedsiębiorstwa.²⁵ Tak więc obraz przedsiębiorstwa przyjaznego środowisku zajmuje coraz ważniejsze miejsce w utrzymaniu wysokiej pozycji konkurencyjnej na rynku, a także w procesie budowy długofalowej strategii rynkowej przewagi konkurencyjnej.

Potencjalne korzyści odnoszone przez podmioty z tytułu społecznie odpowiedzialnych postaw to między innymi korzyści ogólnobiznesowe, operacyjne i finansowe.²⁶ Zaliczyć do nich można wzrost wartości przedsiębiorstwa, poprawę reputacji, nowe możliwości biznesowe, poprawę relacji z interesariuszami, uczciwą konkurencję, poprawę jakości wyrobów, większa lojalność klientów i pracowników, większą innowacyjność, oszczędności kosztowe, wyższe przychody, lepsze warunki do rozwoju itp. Duży udział w tworzeniu postaw konkurencyjności środowiskowej ma upowszechnianie systemów zarządzania środowiskowego oraz upowszechnienia i szerszego zainteresowania ideą CSR.

Bibliografia

- Antczak Z., *Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw/biznesu. Zagadnienia definicyjno-systematyczne* [w:] *Nowe trendy i wyzwania w zarządzaniu. Koncepcje zarządzania*, red. E. Weiss, M. Godlewska, A. Bitkowska, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2008.
- Balewski B., *Spoleczna odpowiedzialność biznesu*, PWE, Poznań 2009.
- Bielski I., *Współczesny marketing: filozofia, strategie, instrumenty*, Wydawnictwo Studia Emka, Warszawa 2006.
- Czaja S., Fiedor B., *W zgodzie z wymogami rynku i środowiska*, „Ekoprofit” 1999, nr 1.
- Figaszewska I., *Nowe instrumenty i inicjatywy społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Biuletyn Urzędu Regulacji Energetyki”, 2011, nr 3.
- Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1996.
- Klimczak B., *Etyka gospodarcza*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.
- Kożuch B., *Nauka o organizacji*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2007.
- Krzyżanowska M., *Marketing a osiąganie przewagi konkurencyjnej* [w:] *Marketing. Koncepcja skutecznych działań*, red. L. Garbarski, PWE, Warszawa 2011.
- Marcinkowska M., *Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw a ich wyniki ekonomiczne – aspekty teoretyczne*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 10.

²⁵ *Proces wdrażania rozwoju zrównoważonego w przedsiębiorstwie*, pod red. T. Pindóra, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 2005, s. 233.

²⁶ M. Marcinkowska, *Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw a ich wyniki ekonomiczne – aspekty teoretyczne*, „Przegląd Organizacji”, 2010, nr 10, s. 710.

Medd R., Andrews T. G., *Zarządzanie międzynarodowe*, Oficyna WoltersKluwer Business, Warszawa 2011.

Penc J., *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997.

Penc J., *Strategie zarządzania, cz.2*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1999.

Penc J., *Strategie zarządzania. Strategie dziedzinowe i ich realizacja. Zintegrowane zarządzanie strategiczne*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1995.

Pogonowska B., Wojtasiewicz L., *Podstawowe informacje o idei społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) [w:] Społeczna odpowiedzialność biznesu. Raport z badania działalności firm należących do Klubu Partnera Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, pod red. Wojtasiewicz L., Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.

Proces wdrażania rozwoju zrównoważonego w przedsiębiorstwie, pod red. Pindóra T., Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 2005,

Rudnicka A., *CSR - doskonalenie relacji społecznych w firmie*, Oficyna WoltersKluwer Business, Warszawa 2012.

Silk A. J., *Czym jest marketing?*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2008.

Vardy P., Grosch P., *Etyka. Poglądy i problemy*, Zysk i S-ka, Poznań 2010.

Zadroga A., *Współczesne ujęcia etyki biznesu w Polsce. Próba oceny z perspektywy teologii moralnej*, Wydawnictwo Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2009.

NARZĘDZIA KONKURENCYJNOŚCI FIRM BORN GLOBALS

Streszczenie

Globalizacja daje wielu firmom na całym świecie możliwość szybkiej internacjonalizacji swojej działalności. Korzystają z tej szansy zarówno wielkie koncerny, jak również małe firmy, które znane są jedynie wąskiej grupie klientów rozsianych po całym świecie. Firmy takie to często born globals, czyli te, które postawiły na szybką internacjonalizację swojej działalności nie zważając na ograniczenia wynikające z ich wielkości.

Celem niniejszego opracowania jest zidentyfikowanie z jednej strony barier, przed jakimi stają born globals podejmując się konkurowania w skali globalnej, a z drugiej pokazanie, że nawet małe firmy mogą budować swoją pozycję konkurencyjną na globalnym rynku sięgając po narzędzia konkurowania dostępne dla nich ze względu na posiadane zasoby. Na treść materiału składają się studia literaturowe oraz opisy dwóch przypadków firm, które spełniają kryteria born globals i dobrze radzą sobie na obsługiwanych rynkach.

TOOLS OF COMPETITIVENESS USED BY BORN GLOBALS

Summary

Globalization gives many companies around the world the opportunity to expedite the internationalization process. Both large corporations and small businesses, which are only known to a small group of clients in many different countries, take advantage of such a possibility. These companies are often called born globals, i.e. companies which are oriented to rapid internationalization of their activities irrespective of limitations stemming from their size.

The aim of this study is on the one hand, to identify the barriers faced by born globals competing on a global scale, and on the other, to show that even small companies can build their competitive position in the global market. For that purpose they reach for tools of competitiveness available for them considering their resources. The content of the material consists of literature studies and descriptions of two case studies of companies that meet the criteria of born globals and are competitive in the markets.

Słowa kluczowe (Keywords): born globals, competition, innovation, customer service, networking

Wstęp

Każdy podmiot rynkowy, bez względu na swoją wielkość, dąży do budowania przewagi konkurencyjnej, która ma zapewnić dostęp do docelowej grupy nabywców. Będąc atrakcyjnym

¹ Dr Marek Kruk – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

² Mgr Renata Mazur – UAB Lemastija.

dla klientów, firma może liczyć na realizację swoich celów rynkowych. Aby tą atrakcyjność budować firmy sięgają do posiadanych zasobów. Wielokrotnie stanowią one punkt wyjścia w budowie strategii konkurencyjnej. Jednocześnie są elementem znacząco różnicującym przyjmowane opcje strategiczne. Dotyczy to również firm born globals, które chociaż zaliczane do podmiotów małych działają na globalnym rynku. To stawia specyficzne wyzwania i konieczność zastosowania dostępnych, z punktu widzenia zasobów, narzędzi konkurowania.

Skuteczne born globals to takie, które odnalazły na globalnym rynku niezagospodarowaną niszę i stworzyły w oparciu o własne zasoby model biznesowy, który tworzy przewagę konkurencyjną, wobec pozostałych, czasem nawet wielkich, rywali. Droga do bycia skutecznym w przypadku born globals jest zrozumienie ograniczeń, jakim na rynku podlega firma, a następnie wybór takich narzędzi konkurowania, aby te bariery pokonać i efektywnie dotrzeć do grupy nabywców. Każda z firm tworzy swoją własną strategię konkurowania, jednak metody, którymi się posługują bywają podobne. Ich rozpoznanie może stanowić punkt wyjścia dla kolejnych podmiotów na ścieżce szybkiej internacjonalizacji.

1. Born globals - bariery konkurencyjności

Born globals to małe i średnie przedsiębiorstwa, które umiędzynarodawiają działalność w krótkim okresie od momentu powstania. Posiadając ograniczone zasoby i niewielkie doświadczenie błyskawicznie rozwijają swoją działalność na wielu rynkach zagranicznych równocześnie. Aktywnie poszukując nowych możliwości i szans rozwoju penetrują nowe rynki zbytu wykorzystując sieć kontaktów handlowych i osobistych. Posiadając wyjątkowy produkt – pod względem jakości, innowacyjności, zaawansowania technologicznego oraz dostosowany do potrzeb i wymagań klienta, born globals dynamicznie penetrują na nowe rynki zagraniczne wyszukując klientów w niszach rynkowych. Opierając swoją ekspansję międzynarodową na unikatowym produkcie, born globals działają w następujących obszarach³:

- high-tech, wykorzystując wysoko zaawansowane technologie,
- high-service, świadcząc usługi najwyższej jakości,
- high-design, kreując wyjątkowe projekty sztuki użytkowej,
- high-know-how, dostarczając, jako produkt, unikalną wiedzę chronioną patentem lub znakiem towarowym,
- high-system business, oferując połączenie know-how, towarów i usług, które zaspokajają konkretne potrzeby i rozwiązują problemy klientów.

Przyjmuje się, że do born globals zaliczane są firmy, które w ciągu dwóch lat od momentu powstania sprzedają poza rynkiem macierzystym co najmniej 25% swoich towarów, a dodatkowo w ciągu dziesięciu lat 20% sprzedaży ogólnej stanowi sprzedaż realizowana poza

³ R. Luostarinen, M. Gabrielsson, *Globalization and Marketing Strategies of Born Globals in SMOPECS*, "Thunderbird International Business Review" 2006, nr 48, s. 781.

kontynentem powstania firmy⁴. Często zdarza się, że born globals wcześniej działają za granicą niż na rynku macierzystym.

Strategia działania tych firm jest pro aktywna i ofensywna, gdyż tylko w ten sposób firma o ograniczonych zasobach ma szansę wykorzystać okazje pojawiające się krótkookresowo na rynkach zagranicznych. Od samego początku istnienia firma podejmuje działania mające na celu zdobycie pozycji lidera na rynku. Na początku konkuruje z najlepszymi w swojej branży, aby w konsekwencji uzyskać nad nimi przewagę.

Born globals w swoich działaniach nakierowują się na klientów i zaspokajanie ich indywidualnych potrzeb i wymagań. Biorąc pod uwagę kryterium ukierunkowania na klienta wyróżnia się⁵:

- business to business born globals,
- business to consumer born globals,
- born globals nakierowanych na klientów indywidualnych i instytucjonalnych.

Born globals to pod wieloma względami fenomen wśród firm należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ mimo licznych barier internacjonalizacji, potrafiły rozwinąć swoją działalność w skali globalnej. Born globals napotykają, podobnie jak inne MŚP na następujące bariery:

- 1) wewnętrzne⁶:
 - zasoby,
 - produkt,
 - wielkość firmy,
 - kierownictwo,
 - doświadczenie;
- 2) zewnętrzne⁷:
 - polityczne,
 - prawne,
 - rynkowe,
 - kadrowe,
 - finansowe,
 - bariery techniczno-technologiczne.

⁴ M. Gabrielsson, V.H.M. Kirpalani, P. Dimitratos, C.A. Solberg, A. Zucchella, *Born globals: Propositions to help advance the theory*, "International Business Review" 2008, nr 17, s. 387;

M. T. T. Thai & L. C. Chong, *Born-global: The case of four Vietnamese SMEs*, "Journal of International Entrepreneurship" 2008, s. 73,

⁵ M. Gabrielsson, *Branding strategies of Born Globals*, "Journal of International Entrepreneurship" 2005, nr 3, s.199–222.

⁶ I.Dusoye, J.Mahadeo, A. Aujayeb-Rogbeer, *Small firm internationalisation and export barriers; the case of Mauritius*, wykład na International Conference on International Trade and Investment 2013, [online] <http://sites.uom.ac.mu/wtochair/attachments/article/83/Dusoye.pdf> [dostęp: 1września 2014 r.]

⁷ M. Matejun, *Zewnętrzne bariery rozwoju w cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] A. Kaleta, A. Moszkowicz (red.), *Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*, „Prace Naukowe UE we Wrocławiu”, nr 116, Wrocław 2010, s. 243-254.

Bariery wewnętrzne, które odnoszą się do ograniczeń podmiotu gospodarczego, obejmują strukturalne i behawioralne aspekty wewnątrz organizacji, które mają potencjalne znaczenie w decyzji o eksporcie. Ograniczenia wewnętrzne firmy to przede wszystkim niedobór zasobów, które są niezbędne w przeprowadzeniu szybkiej i skutecznej internacjonalizacji firmy. Małe i średnie przedsiębiorstwa zawsze borykają się z niedoborem kapitału finansowego i rzeczowego na rozwój działalności, tym bardziej brakuje im kapitału, którym mogłyby sfinansować eksport. Behawioralny aspekt organizacji to jej kultura organizacyjna oraz umiejętność uczenia się i elastycznego reagowania na zmiany zachodzące wewnątrz i na zewnątrz organizacji.

Duży wpływ na możliwość rozwoju działalności na rynkach zagranicznych ma również jakość produktu, oferowanego przez firmę. Jedynie produkty o wysokiej jakości, zaawansowane technologicznie i innowacyjne mają szansę przyjąć się na nowych rynkach zbytu i zdobyć klientów zagranicznych. Trudnością dla MŚP eksportujących swoje towary i usługi jest także dostosowanie swoich cen do cen konkurentów, działających na rynku. Koszty wejścia ponoszone na początku mogą przekładać się na zbyt wysokie (w porównaniu do konkurencji) ceny produktów.

Wielkość firmy, kolejna bariera wewnętrzna, wiąże się bezpośrednio z wielkością zasobów posiadanych przez firmę. Odnosi się to zarówno do posiadanego kapitału finansowego, rzeczowego, jak i kapitału ludzkiego.

Rozważając zasoby firmy, warto zauważyć, że podstawową rolę w procesie internacjonalizacji odgrywają zasoby ludzkie, czyli kierownictwo oraz pracownicy firmy. Istotnym czynnikiem w umiędzynarodowieniu działalności przedsiębiorstwa jest postawa i zaangażowanie założyciela oraz kierownictwa najwyższego szczebla. Od ich sposobu postrzegania rynków zagranicznych, obaw przed ponoszeniem ryzyka i umiejętności wyszukiwania szans biznesowych uzależniony jest sukces ekspansji na nowe rynki. Nie bez znaczenia jest wykształcenie, a szczególnie znajomość języków obcych u menedżerów, ponieważ od tego uzależniona jest zdolność do kontaktu z potencjalnymi klientami zagranicznymi. Na koniec warto uwzględnić także brak czasu kierownictwa do zaangażowania się w umiędzynarodowienie firmy. Dodatkowym problemem MŚP jest niedostateczna ilość i brak wykwalifikowanych pracowników, dzięki którym możliwa byłaby internacjonalizacja.

Doświadczenie firmy to wiedza, którą posiadała organizacja w toku prowadzenia działalności gospodarczej. MŚP ze względu na ograniczony zasób kapitału finansowego mają często trudności z dostępem do informacji o rynkach, co z kolei przekłada się na brak jego właściwej analizy. Utrudnia to właściwe rozpoznanie szans i możliwości występujących na rynkach zagranicznych. Natomiast umiejętności i wiedza, zdobyte na pojedynczym rynku zagranicznym, ułatwiają decyzję o wejściu na inne rynki i przyspieszają proces umiędzynarodowienia.

Bariery zewnętrzne dotyczą otoczenia organizacji i odnoszą się do konkurencyjności na rynku zagranicznym, rozwoju gospodarczego i społecznego oraz zasad prawa obowiązujących w kraju przyjmującym. Ograniczenia, w których MŚP musi działać na nowych rynkach określają różnice kulturowe, geograficzne, rynkowe i polityczne.

Wśród barier zewnętrznych pozataryfowych najważniejsze dla MŚP wydają się być bariery polityczne i prawne. Trudnością w ekspansji na rynki zagraniczne może być niestabilna

sytuacja polityczna i struktura prawno-administracyjna państwa, które w znaczący sposób mogą ograniczać rozwój firmy na rynku. Ograniczeniem w internacjonalizacji MŚP są również bariery prawne, czyli różnice pomiędzy krajem macierzystym a nowym rynkiem zbytu, dotyczące norm, standardów i przepisów prawa odnoszących się do handlu towarami i świadczenia usług. Rodzaj i wysokość obciążeń podatkowych, specyfika regulacji prawnych mają wpływ na wzrost kosztów ponoszonych na rynkach zagranicznych, a przez to mogą stanowić dla MŚP barierę w rozwoju działalności.

Istotną przeszkodą w prowadzeniu działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych jest także protekcyjność gospodarki państwa. Tylko w warunkach wolnego rynku i liberalizacji handlu możliwe jest konkurowanie firm w skali międzynarodowej.

Bariery rynkowe związane są z wielkością popytu na rynku docelowym. Spadek siły nabywczej konsumentów i silna konkurencja są zagrożeniem dla małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Jako szczególne zagrożenia wymienić można⁸: spadek liczby zamówień, przeszkody w znalezieniu nowych rynków zbytu, import substytutów oraz komplikacje ze znalezieniem agentów i dystrybutorów oferowanych towarów.

Wśród wielu trudności, jakie napotykają MŚP w otoczeniu warto dodać bariery kadrowe, czyli problemy ze znalezieniem pracowników doświadczonych i odpowiednio wykształconych oraz bariery socjokulturowe, wynikające z odmiennych tradycji, kultury, religii i przekonań konsumentów na rynku zagranicznym.

Bariery techniczne mają szczególnie wpływ w przypadku branż zaawansowanych technologicznie i wykorzystujących wiedzę, ale duże znaczenie w określeniu możliwości rozwojowych firmy na rynku zagranicznym ma stan infrastruktury, zarówno w wymiarze twardym (połączenia drogowe, kolejowe i lotnicze), jak i miękkim (telekomunikacja, dostęp do Internetu, bankowość elektroniczna).

Analizę barier zewnętrznych zamykają bariery finansowe, czyli trudności w dostępie do kapitału zewnętrznego. Wpływ na to ma wysoki koszt kapitału, wymóg posiadania gwarancji kredytowych, a także długotrwały proces rozpatrywania wniosków kredytowych. Dlatego MŚP starają się wykorzystywać zasoby własne firmy, co utrudnia szybki rozwój i ekspansję na rynki zagraniczne.

Badania OECD dowodzą, że bariery wewnętrzne mają znacznie większe znaczenie w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstwa niż bariery zewnętrzne⁹, jednak w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw, istotne znaczenie mają również bariery prawne, polityczne i techniczne.

⁸ M. Matejun, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na podstawie badań w aglomeracji łódzkiej)*, [w:] K. Piech, M. Kulikowski (red.), *Przedsiębiorczość szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, Instytut Wiedzy SGH, Warszawa 2003, s. 236.

⁹ <http://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf> [dostęp: 1 września 2014 r.].

2. Kluczowe narzędzia konkurowania born globals

Występowanie barier nie powstrzymuje born globals przed poszukiwaniem strategii, która pozwoli zapewnić firmie przewagę konkurencyjną. W tym celu potrzebna jest szczegółowa diagnoza posiadanych zasobów i stworzenie kompozycji wyróżniającej się na rynku. Występujące ograniczenia nie mogą powstrzymać przed szybką ekspansją międzynarodową, dlatego też narzędzia konkurowania kreowane są w oparciu o posiadaną wiedzę na temat warunków zewnętrznych prowadzenia działalności oraz potencjał tkwiący wewnątrz organizacji.

Jednym z charakterystycznych wyróżników strategii internacjonalizacji firm born globals jest ich innowacyjność. Może ona wynikać m.in. z dysponowania innowacją absolutną wprowadzającą nieznaną dotychczas rozwiązanie dla istniejących potrzeb lub nawet oferując nowe rozwiązanie pobudza zupełnie nowe potrzeby. Wówczas w obszarze innowacyjności powstaje istotne wyzwanie, w jaki sposób utrzymać uzyskaną w ten sposób przewagę konkurencyjną. Rozwiązaniem może być wdrażanie trzech typów innowacji¹⁰:

- innowacje przełomowe,
- innowacje podstawowe,
- innowacje przyrostowe.

Innowacja przełomowa może być istotnym argumentem do rozpoczęcia procesu internacjonalizacji. Jednakże przewaga rynkowa, która z niej wynika ma zwykle charakter krótkookresowy, a relatywnie częste wprowadzanie tego typu nowości, zwłaszcza w przypadku małych firm wydaje się być niemożliwe. Dlatego też częściej mogą one poszukiwać swoich szans w innowacjach podstawowych. Te z kolei są powiązane z wcześniej prezentowanymi, z tą różnicą, że nie mają tak radykalnego charakteru, przez co wsparte odpowiednim marketingiem mogą przyczynić się do utrwalenia rynkowej pozycji innowatora, a nie są aż tak kosztowne. Natomiast pełne wyekspluatowanie innowacji przełomowej umożliwiają innowacje przyrostowe. W tym przypadku, bazując na pewnym pomysle można go usprawniać wielokrotnie, oferując propozycje kolejnych generacji podtrzymuje się nie tylko zainteresowanie odbiorców, ale również sprzedaż odtworzeniową (w tym przypadku przyspieszoną ze względu na zużycie moralne, a nie techniczne).

Źródłem innowacji w przypadku born globals mogą być z jednej strony własne działy badawczo-rozwojowe, lub też współpraca z zewnętrznymi jednostkami badawczymi, gdzie idea nowego produktu rodzi się w firmie i jest przez firmę rozwijana. Z drugiej strony, born globals sięgają po innowacje imitacyjne, opracowane i wdrożone przez inne firmy, ale robią to na swój sposób, który zwykle wyróżnia się tym, że znacząco zwiększona zostaje wartość dostarczona klientowi¹¹. Zatem nawet imitowanie zawiera w sobie pierwiastek kreatywności,

¹⁰ W.Caputa, D.Szwajca, *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, CeDeWu.pl, Warszawa 2010, s.36.

¹¹ G.A.Knight, S.T.Cavusgil, *Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm*, "Journal of International business studies", Vol.35, No 2/2004, s. 126.

dający w konsekwencji przewagę rynkową, która wspomagana przez umiejętności marketingowe pracowników firmy pozwala dotrzeć do klientów na całym świecie.

Born globals zwykle zaliczane są do małych, czasem średnich firm, a działają na skalę międzynarodową, czy wręcz globalną. Fakt ten już nieomal wymusza, aby działalność takiego przedsiębiorstwa opierała się na mocno rozbudowanej sieci kontaktów. Sieć ta, kształtowana jest oczywiście przede wszystkim na poziomie organizacyjnym, ale cechą charakterystyczną małych firm jest również wspomaganie się siecią kontaktów osobistych, zarówno właściciela, jak również pozostałych pracowników. Stwierdzić wręcz można, że born globals są w pełni zależne od jakości relacji zbudowanych z głównymi kooperantami¹².

Tu jednak rodzi się niepewność związana z budową efektywnej sieci kontaktów. Wynika to z takich czynników jak¹³:

- trudności w podpisywaniu kontraktów ponad granicami,
- asymetria informacyjna,
- geograficzne oddalenie,
- utrudniona ocena umiejętności (kompetencji) partnerów zagranicznych.

Podpisywanie kontraktów z partnerami z zagranicy to nie lada wyzwanie, na które składa się znalezienie odpowiedniego partnera, ustalenie szczegółów współpracy, skonstruowanie kontraktu (różnice w prawodawstwie, przyjętych normach i zasadach, etc.), czy choćby kulminacyjny moment podpisania dokumentów, który może wiązać się z dużymi kosztami. Asymetria informacyjna z kolei dotyczy wszystkich partnerów, zarówno krajowych, ale przede wszystkim zagranicznych. Inny system gospodarczy, inny system prawny, inne wartości kulturowe, inny język - te czynniki znacząco pogłębiają różnice w dostępie i posiadanych zasobach informacyjnych. Oczywiście z czasem trwania relacji i wzrostem zaufania kooperantów, różnica ta może ulec zmniejszeniu, jednak na początku współpracy jest źródłem wielkiego ryzyka. Geograficzne oddalenie przekłada się na kwestie komunikacyjne oraz koszty współpracy. Pierwsze jest ważne z czysto biznesowego punktu widzenia, a drugie jest ściśle determinantą rentowności. Ostatni czynnik związany z funkcją kontrolną rzadko może być realizowany zgodnie z oczekiwaniami firmy, dlatego też uznać go należy za czynnik najwyższego ryzyka, które niekoniecznie musi maleć wraz z zacieśnianiem relacji. Pomimo szerokiej możliwości sprawdzania potencjalnych partnerów, pomimo daleko rozwiniętych technologii komunikacyjnych, partnerzy zagraniczni w zasadzie cały czas pozostają poza kontrolą firm born globals.

Na sieć kontaktów firmy born globals mogą patrzeć jako na receptę na trzy, istotne w internacjonalizacji, bolączki: warunki ekspansji, wiarygodność nowego podmiotu oraz etykietowanie kraju pochodzenia¹⁴. Ze względu na posiadane zasoby, głównie finansowe,

¹² S.Andersson, I.Wictor, *Innovative Internationalisation in New firms: Born Global - the Swedish Case*, "Journal of International Entrepreneurship", no 1/2003, s. 255.S

¹³ S.Freeman, R.Edwards, B.Schroeder, *How Smaller Born-Global Firms Use Networks and Alliances to Overcome Constraints to Rapid Internationalization*, "Journal of International Marketing", Vol. 14, No 3/2006, s. 37.

¹⁴ M.Falize, R.Coeurderoy, *The networking approach to rapid internationalization among Born-Global and Born-again Global firms*, LOUVAIN, Working Paper, November 2012, s.15-17.

formalna droga do ekspansji jest mocno ograniczona. Trudno bowiem przedstawicielom firm born globals pojawiać się na międzynarodowych imprezach targowych, czy angażować się we współpracę ze znanymi dystrybutorami. Jednakże droga do organizacji branżowych jest jak najbardziej otwarta, a to z kolei może zaowocować nowymi kontaktami z partnerami wspomagającymi proces internacjonalizacji. Pamiętać należy, że born globals mogą na rynku występować zarówno jako dostawcy, ale również, a może w szerszym zakresie jako nabywcy, co daje większe możliwości nawiązania kontaktów.

Współpraca z nowymi podmiotami jest zawsze ryzykowna, zwłaszcza z mało znanymi, a takie są małe firmy, które rozpoczynają ekspansję zagraniczną. Dlatego też budowanie zaufania jako partner zaczynać się powinna od podpierania się własną siecią kontaktów. W tym przypadku wszelkie rekomendacje od innych firm kooperujących są bardzo istotne. To może otwierać drzwi zarówno do potencjalnych partnerów w procesie dystrybucji, ale również w relacji do dostawców nowych zasobów, niezbędnych do funkcjonowania na odległych rynkach. Jednym z kluczowych wyzwania w tym zakresie jest oczywiście nawiązywanie współpracy z reselerami na rynkach zagranicznych. W tym przypadku znaczenie wzajemnego zaufania jest na najwyższym poziomie.

Kraj pochodzenia born globals może nie mieć takiego znaczenia dla klientów, którzy poszukują dostarczonej wartości, a nie jej źródła, jednak w przypadku partnerów biznesowych może to już stanowić przeszkodę. Wizerunek kraju pochodzenia, doświadczenie z innymi partnerami z danego kraju, nagłaśnianie w mediach negatywnych opinii, to wszystko może rzutować na dystans, z jakim przedstawiciele firm born globals mogą zetknąć się w kontaktach z partnerami za granicą. Dlatego też zakres i jakość relacji jest w tym przypadku antidotum na lęki i obawy oparte na stereotypach. Zaprezentowanie się jako poważny i profesjonalny kooperant, a przy okazji wiarygodni ludzie, tworzy specyficzną więź.

Sieć kontaktów jest zatem warunkiem koniecznym w procesie internacjonalizacji firm born globals, ale najistotniejsze są relacje z klientami. Pewną trudność w tym zakresie stanowi odległość od klientów, przez co zapewnienie im optymalnej jakości obsługi, ocenianej przez pryzmat takich czynników jak¹⁵: niezawodność, realność, elastyczność, pewność, empatyczność, jest niewątpliwie trudna. Wymaga to zaangażowania wszystkich pracowników i rozwijanie przez nich kompetencji określanych mianem SERVE¹⁶, a zalicza się do nich:

- dostrzeganie potrzeb klienta w szersze perspektywie i umiejętność dostosowania się,
- nawiązywanie autentycznego kontaktu z każdym klientem,
- dostarczanie tego czego klient dokładnie potrzebuje we właściwym czasie,
- dostarczanie wartości i reagowanie na specyficzne oczekiwania,
- nawiązywanie kontaktu z trudnymi klientami i ich budowanie z nimi relacji.

Osiągnięcie powyższych kompetencji w zakresie obsługi klienta wymaga zrozumienia swojej roli na rynku i odpowiednio ukształtowanej kultury organizacyjnej. Małe firmy mają w

¹⁵ D.Russ-Eft, *Customer service competencies: a global look*, "Human Resource Development International", Vol. 7 Issue 2/2004, s. 213.

¹⁶ Tamże, s. 218

tym względnie pewną przewagę, albowiem dla nich każdy klient jest ważny, co często pozwalają im odczuć. W firmach born globals zwykle nie buduje się procedur obsługi klienta, która w korporacjach jest ważniejsza niż sam klient, ale stara się podchodzić do każdego indywidualnie i ze zrozumieniem, dzięki czemu łatwiej jest nawiązać kontakt i zrozumieć, a następnie zaspokoić potrzeby klientów.

Wymienione narzędzia nie wyczerpują dostępnej puli. Powyższy wybór wynikał nie tylko z przeglądu literatury, ale również opinii przedstawicieli firm zaliczanych do born globals. Ich zdanie w tej materii miało duże znaczenie, dlatego też przeprowadzono analizę dwóch przypadków obrazujących zastosowania tych narzędzi w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej.

3. Przykłady budowy przewagi konkurencyjnej w wybranych firmach¹⁷

LEDDEX to firma, która działa w branży oświetleniowej, wykorzystującej technologię LED. Powstała w 2010 r. na Litwie. LEDDEX prowadzi dwóch założycieli, zatrudnionych jest w nim 9 pracowników, co oznacza, że firma należy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Firma skupia swoją działalność głównie na oświetleniach wykorzystywanych w reklamie oraz w architekturze. Od momentu powstania LEDDEX działał na rynku angielskim i polskim, dopiero później zaistniał na rynku litewskim. Obecnie działa na ośmiu rynkach zagranicznych, a sprzedaż na nich stanowi 80-90% ogólnej sprzedaży.

Błyskawiczna ekspansja na wiele rynków jednocześnie wiąże się z możliwościami branży, w której LEDDEX działa – oświetlenia LED są nowinką technologiczną, znacznie poprawia się ich jakość oraz spadają koszty wytworzenia, przez co wyszukiwane są nowe zastosowania dla tego typu oświetlenia, a branża jest bardzo rozwojowa.

Mimo dużego zbytu i możliwości znacznego zaangażowania na rynkach zagranicznych LEDDEX nie zdecydował się na trwałe zaangażowanie kapitału na tych rynkach poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Przyczyną tego jest niedobór kapitału finansowego i zasobów rzeczowych, czyli podstawowe bariery internacjonalizacji, z którą borykają się MŚP. Oprócz tego BIZ wymagają zaangażowania zasobów ludzkich i kierownictwa firmy, a jest to utrudnione ze względu na niewielką liczbę pracowników i zakres kompetencji założycieli. Do tego dochodzi znaczna ilość rynków, na których firma działa, dlatego też BIZ są odkładane w czasie.

W kulturze organizacji zauważa się dużą elastyczność działania oraz chęć uczenia się – zarówno wewnątrz firmy (od pracowników), jak i od otoczenia (kontrahentów, konkurencji). Szybki przepływ informacji i dostosowywanie się do zmieniających się warunków pomagają firmie przetrwać na rynku.

¹⁷ Obydwa przypadki zostały przygotowane w oparciu o wywiady bezpośrednie z właścicielami i pracownikami firm.

W założeniu kierownictwa firma od początku miała działać w skali międzynarodowej i być liderem w swojej branży. Kluczem do ekspansji na rynki zagraniczne i osiągnięcia na nich sukcesu jest produkt, który firma oferuje, czyli oświetlenie LED. Są to nie tylko żarówki, ale również taśmy oświetleniowe, systemy, moduły i zestawy, a także unikatowe na skalę światową panele „Lumaire”.

Produkty LEDDEXu są najwyższej jakości, a każdy z nich może zostać dostosowany do indywidualnych potrzeb klientów. Na szczególną uwagę zasługuje panel „Lumaire”, który zapewnił firmie rozpoznawalność marki i otworzył drzwi do rynków w skali globalnej. Historia powstania panelu jest potwierdzeniem kluczowej roli menedżerów, ich otwartości i umiejętności znajdowania i wykorzystywania potencjalnych szans pojawiających się w otoczeniu.

Panele reklamowe, wykorzystujące technologię LED, były produkowane i oferowane przez wiele firm na rynku. Problemem technicznym tego typu paneli było nierównomierne rozprzestrzenianie się światła i kolorów na ich powierzchni. Aby zapewnić właściwą jakość, oświetlenie należało umieszczać wokół całej płaszczyzny, a ograniczone możliwości dotarcia światła decydowały o ich wielkości paneli. Z takim samym problemem borykał się LEDDEX. Kolejna wizyta w fabryce, w której powstawały elementy do paneli, zaowocowała poznaniem inżyniera, który zajmował się, jako hobby, strukturami, które ułatwiają rozprzestrzenianie się światła. Wykorzystując jego innowacyjny pomysł, wyprodukowano panel, który zapewnia najwyższą jakość obrazów poprzez równomierne rozmieszczenie światła. Oprócz tego „Lumaire” gwarantuje niższe koszty użytkowania i może zostać dostosowany do bardzo zindywidualizowanych potrzeb klientów. Wyjątkowość „Lumaire” zapewniła firmie pokonanie silnej konkurencji w branży.

Innowacyjność i wyjątkowo wysoka jakość produktu gwarantują firmie LEDDEX pokonanie bariery, jaką może stanowić produkt na rynku zagranicznym.

O sukcesie firmy na rynkach międzynarodowych decyduje czynnik ludzki, czyli postawa, umiejętności i zaangażowanie właściciela oraz kwalifikacje pracowników. Założyciele LEDDEXu to osoby, które posiadają orientację geocentryczną, postrzegają ryzyko jako nieodzowny element działania, a ekspansję na rynki zagraniczne, jako kolejny krok w rozwoju firmy. Nie bez znaczenia jest doświadczenie zawodowe obu założycieli zdobyte na rynkach zagranicznych, które ułatwiło nawiązanie pierwszych kontaktów handlowych oraz znajomość języków obcych, która umożliwiła kontakty z potencjalnymi klientami i kontrahentami w innych krajach. Założyciele są silnie zaangażowani w internacjonalizację firmy, co przekłada się na ilość rynków, na których firma działa.

Pracownicy firmy to osoby wykształcone, otwarte i znające po kilka języków, jednak ich niewielka ilość ogranicza możliwości kolejnych ekspansji na rynki zagraniczne.

Analizując doświadczenie firmy na rynkach, jako barierę internacjonalizacji, należy podkreślić, że w przypadku firm globalnych to doświadczenie i umiejętności menedżerów przekładają się na doświadczenie i wiedzę firmy. W przypadku LEDDEX nie może być mowy o doświadczeniu firmy, która wcześniej działała na rynkach zagranicznych niż na rynku macierzystym. Natomiast doświadczenie i wiedza założycieli, poparte siecią kontaktów

biznesowych i osobistych, pozwoliły na poznanie i analizowanie rynków zagranicznych pod względem pojawiających się szans i możliwości.

Bariery zewnętrzne internacjonalizacji, które mają wpływ na LEDDEX, jako firmę należącą do MŚP, to bariery techniczne (niedostosowanie standardów jakości), prawne (różnice w przepisach prawa) oraz bariery kadrowe (trudności ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników i przedstawicieli), a także bariery finansowe (trudności w dostępie do kapitału zagranicznego). Bariery techniczne są omijane poprzez osobisty kontrolę jakości każdego z elementów produktu finalnego i wyborem najlepszych producentów. Bariery kadrowe pomniejsza się poprzez zacieśnianie współpracy z przedstawicielami zagranicznymi i wpływanie na ich działalność na rynku.

LEDDEX jest przykładem na to, że bariery internacjonalizacji można z łatwością pokonać, mając na uwadze fakt, że istotne znaczenie w ekspansji na rynki zagraniczne mają bariery wewnętrzne, zależne od organizacji. Kluczem do sukcesu jest pokonanie ograniczeń związanych z postrzeganiem ryzyka na rynkach zagranicznych, umiejętnością uczenia się i dostosowania się do zmieniających się warunków wewnątrz i na zewnątrz firmy oraz oferowaniem innowacyjnego produktu najwyższej jakości, który znajdzie nabywców na całym świecie.

PGWear to polski producent odzieży adresowanej do kibiców określanych mianem ultras. Spotkać ich można na stadionach piłkarskich na całym świecie i są to najbardziej zagorzali fani swoich drużyn. W związku z tym jest to rynek bardzo specyficzny. Po pierwsze, jest bardzo mocno rozproszony, albowiem prawdziwi ultras stanowią niewielki odsetek wszystkich kibiców każdej drużyny, a zatem pomimo dużego potencjału globalnego dostęp do tych klientów jest mocno utrudniony. Po drugie, klienci Ci charakteryzują się specyficznymi postawami, które często wspierane są poprzez odpowiednie akcesoria, jak np. race, dlatego też potrzebują odzieży zapewniającej anonimowość w obliczu wszechobecnych rejestratorów wydarzeń sportowych. Po trzecie, posługują się oni specyficznym kodem językowym, który często wyróżnia produkt i stanowi o powodzeniu danej odzieży wśród poszczególnych grup odbiorców. Warto też dodać, że grupa ta jest często niechętna wszelkim produktom masowym, oznakowanym etykietą globalnego producenta, dlatego szukają dostawców niszowych, z niepokorną duszą, doskonale rozumiejących ich potrzeby i wychodzącym na przeciw nawet nietypowym oczekiwaniom.

Powyższa charakterystyka klienta nie zniechęciła, a wręcz zachęciła młodych ekonomistów do podjęcia wyzwania, jakim było zaspokojenie potrzeb ultras. W roku 2006 rozpoczynają oni działalność na rynku krajowym, ale jeszcze w tym samym roku realizują pierwsze zamówienia zagraniczne, uruchamiając w ten sposób proces swojej internacjonalizacji. Jak większość małych firm (do dziś zatrudnienie nie przekracza 10 osób), również PGWear nie dysponował środkami, które pozwoliłyby na szybką ekspansję na międzynarodowych rynkach. W związku z tym konieczne było skupienie się na zasobach, które były osiągalne dla firmy.

Kluczem do sukcesu miało być innowacyjne wzornictwo i elementy graficzne, nadające produktom wyjątkowy charakter, dopasowany do specyfiki odbiorców. To od początku był element wyróżniający spośród konkurentów. Odważne i tematycznie powiązane grafiki oraz

wygodne i funkcjonalne fasony to od początku znak rozpoznawczy firmy. W kolejnych latach, zachowując w nowych kolekcjach leitmotiv, dokładano starań, aby zawsze było coś świeżego i odmiennego. Było to powiązane z różnymi innowacjami, głównie produktowymi i procesowymi, ale również pewną rolę odegrały innowacje marketingowe, zmierzające do zwiększenia rozpoznawalności, a przede wszystkim wartości marki. Dlatego też, dzisiaj oferta PGWear jest już na tyle charakterystyczna, że wielu odbiorców potrafi bez problemu rozpoznać produkty tej marki.

Rozwiązaniami, które można jeszcze dodatkowo przybliżyć, a bez wątplenia zaliczającym się do innowacji w obszarze działania PGWear była od początku troska o jakość. Można wręcz powiedzieć, że w firmie tej wykreowano własną, specyficzną filozofię jakości, odnoszącą się zarówno do produktów, jak również kontaktów wewnątrz oraz na zewnątrz przedsiębiorstwa. Hasło jakość taktowane było i jest bardzo poważnie. Wszelkiego rodzaju rozwiązania stosowane w firmie prowadzą do jednego - zachowania lub polepszania jakości, w jak najszerszym spektrum aktywności. Przejawem tego jest niekonwencjonalne, jak dla tego typu producenta oferowanie kolekcji, które stanowią podstawę oferty handlowej. Tak więc dwa razy w roku pojawia się kilkanaście nowych produktów, które z jednej strony odzwierciedlają najnowsze koncepcje rozwijane w firmie, a z drugiej strony podkreślają dynamikę i gotowość do zmian w celu lepszego dotarcia do nabywców.

Pomimo wielu już lat doświadczenia rynkowego i pomimo globalnego zasięgu działania przedsiębiorstwo to wciąż jest małe, a właściwie mikro (zatrudnia nie całe dziesięć osób). To jednoznacznie stawia przed firmą konieczność budowania sieci kontaktów pozwalających zapewnić klientom produkt wysokiej jakości. Wyzwanie takie oznacza, że firma świadomie wybiera i zaprasza do współpracy partnerów, z którymi jest w stanie zoptymalizować proces kreowania łańcucha wartości. Nikt w sieci kontaktów nie jest bardziej lub mniej ważny. Dopiero ścisła kooperacja przekłada się na ofertę PGWear, która jest odbierana subiektywnie przez klientów. Jednak troska o detale, drobiazgowość w budowaniu wartości owocuje rosnącą liczbą klientów, ale przede wszystkim ich lojalnością.

Wybór partnerów do współpracy jest w firmie raczej długotrwały. Płaszczyzna współpracy musi bazować na zaufaniu i zrozumieniu celów partnera. Wówczas możliwe jest podejmowanie wyzwań przekraczających szablony postępowanie i poszukiwanie rozwiązań nowatorskich. Wielu kooperantów współpracuje z przedsiębiorstwem od początku jego działalności, w związku z czym są również współtwórcami obecnego wizerunku firmy. A zatem nie są już jedynie dostawcami produktów czy usług, ale aktywnymi kreatorami oferty PGWear. Proces ten zresztą nie jest zakończony. Trwa on stale, albowiem utrzymanie tak długotrwałej współpracy zapewniającej obu stronom satysfakcję nie jest rzeczą prostą, zwłaszcza, że otoczenie ekonomiczne charakteryzuje się dużą dynamiką (spowolnienie gospodarcze w Polsce, a w niektórych krajach nawet kryzys). Jednakże wyniki omawianego przedsiębiorstwa wskazywały, że jako takiego, drastycznego spadku sprzedaży nie odnotowano. Dzięki temu, również partnerzy mogli przetrwać trudniejsze okresy i liczyć na pewną współpracę z PGWear.

Wyróżnikiem firmy są przede wszystkim oryginalne wzory oraz charakterystyczne elementy graficzne. To zasługa wizji pracowników PGWear oraz grafika, z którym współpracują od początku. Dzięki pełnemu zrozumieniu oczekiwań ze strony firmy grafik

przygotowuje projekty, które są atutem firmy (o czym może świadczyć fakt, że niektóre z nich były wręcz podrabiane) nadając produktom wyjątkowy charakter. Obecnie firma korzysta również z usług innych grafików, ale warunkiem kooperacji jest zachowania charakteru charakterystycznego dla swoich produktów. Współpracownikiem, który szczególnie podkreśla oryginalność oferty firmy jest też model, który bierze udział w sesjach zdjęciowych do materiałów promocyjnych. Jego aparycja bardzo odbiega od przyjętych standardów co do wyglądu modeli, jednak w tym przypadku, jako twarz oferty, nadaje szczególnie rodzaju wiarygodność. Takich partnerów PGWear ma wielu, ale wyjątkowe miejsce zajmują reselerzy. To oni w wielu krajach, wzięli na siebie trud promocji marki. Stali się jej ambasadorami i chociaż nie wszędzie wyniki są zgodne z oczekiwaniami to jednak wkład sprzedawców jest istotny. Dokonują oni, w porozumieniu z firmą, istnych rewolucji tak, jak na przykład w Grecji, gdzie powstał pierwszy na świecie sklep PGWear. Do tej pory firma miała swoje stoiska, czy też regały w placówkach handlowych, ale pierwszy sklep marki można uznać za ważne wydarzenie w procesie internacjonalizacji białostockiej firmy.

Weryfikatorem wszelkich działań biznesowych jest jednak klient. To on, poprzez swoją gotowość do zakupu, lojalność wobec marki czy polecenie jej innym tworzy prawdziwą wartość dla firmy. W PGWear wszyscy doskonale o tym wiedzą. Obsługa klienta ma w tym przypadku absolutny priorytet, często nie zważając na koszty. Dzięki takiemu podejściu już dawno zrezygnowano z nacisku na transakcje, a cały ciężar sprzedaży skupia się na budowaniu relacji. Jest to widoczne na każdym etapie przygotowywania oferty, a szczególnie w procesie jej sprzedaży. Nie ma zgłoszeń bez reakcji, nie ma pytań bez odpowiedzi, nie ma kontaktu bez informacji zwrotnej. Firma reaguje również wówczas, gdy niepełna satysfakcja nabywcy jest wynikiem zaniedbań partnerów (reselerów, firm kurierskich). Oferowane produkty noszą markę PGWear i dlatego producent troszczy się o klientów.

Większość nabywców produktów firmy ma z nią kontakt poprzez Internet. Ale wcale nie oznacza to, że pozostają anonimowi. Wielu klientów szczeni się tym, że należy do grona posiadaczy odzieży marki PGWear, a firma to docenia, komentując wpisy i dziękują na portalach społecznościowych. Dzięki temu tworzy się siła marki, która spaja nabywców i dostawców. Firma również ze swojej strony docenia swoich klientów. Przygotowuje dla nich specjalne promocje i programy lojalnościowe. Efektem tego są nie tylko stabilne przychody firmy z tendencją wzrostową, ale również pełne zaangażowania podziękowania umieszczane zarówno na stronach łatwo dostępnych dla innych, jak również w wiadomościach adresowanych wyłącznie do firmy. Aby zacieśnić tę relację firma wprowadziła nową wersję sklepu internetowego, która z jednej strony wprowadziła ułatwienia dla klienta, a z drugiej daje firmie możliwość lepszego zarządzania relacjami.

PGWear dobrze radzi sobie na konkurencyjnym rynku globalnym. Nie rzuca wyzwania znanym markom, ale słucha swoich klientów, dzieli z nimi pasje i wspiera ich indywidualność. Aby być w tym skutecznym, konieczne było zbudowanie sieci kontaktów, które z czysto biznesowych dziś często mają również charakter osobisty. Zaufanie i lojalność partnerów to efekty nastawionych na budowanie relacji działań firmy, a otwartość na potrzeby klientów i sugestie kooperantów skutkują innowacyjnymi rozwiązaniami, zarówno w odniesieniu do

produktów, jak również działań procesowych oraz marketingowych. To z kolei przekłada się na pozycję rynkową firmy, którą można uznać za sukces.

Wnioski

Współczesne realia rynkowe stwarzają niebywałą szansę przedsiębiorczym osobom, aby z sukcesem wchodzić na rynki zagraniczny, a nawet działać w skali globalnej. Małe i średnie przedsiębiorstwa określane mianem *born global* są najbardziej dobitnym przykładem prawdziwości tej tezy. Stają one przed takimi samymi barierami, jak wszystkie inne firmy dążące do internacjonalizacji, jednak firmy te wcale nie próbują tych barier przeskoczyć, ale raczej starają się, w oparciu o posiadane zasoby, wpasować się w otoczenie tak, aby wszelkie ograniczenia nie miały aż tak dużej siły oddziaływania.

Wybór narzędzi konkurowania jest znacząco zdeterminowany zarówno sytuacją wewnętrzną firm *born global*, ale również charakterystyką obsługiwanych rynków, a w zasadzie nisz rynkowych. Specyficzna kompozycja, w której szczególną rolę mogą odgrywać takie czynniki jak innowacyjność, budowanie sieci kontraktów oraz zindywidualizowana obsługa klienta, stanowi jedną z opcji skutecznego budowania przewagi konkurencyjnej.

Zaprezentowane przykłady z praktyki gospodarczej dobitnie świadczą, że małe firmy wsparte modelem biznesu dającym im przewagę nad konkurentami na wielu zagranicznych rynkach nie są aż tak bardzo uzależnione od czynników makroekonomicznych. Obie firmy działając w okresie spowolnienia (lub wręcz kryzysu, jak na Litwie) odnotowały bardzo dobre wyniki ekonomiczne. Zawdzięczały to przede wszystkim poszukiwaniu szans w tym, co mogą uczynić, czyli wprowadzając innowacyjne rozwiązania, poszerzając swoje sieci relacji, a przede wszystkim skupiając się na zapewnieniu satysfakcji swoim klientom. Jak się okazuje jest to droga nie tylko do przetrwania na rynku, ale również, czy też przede wszystkim do dalszego rozwoju.

Bibliografia

Andersson S., Wictor I., *Innovative Internationalisation in New firms: Born Global - the Swedish Case*, "Journal of International Entrepreneurship", Vol. 1, Issue 3 /2003.

Caputa W., Sz wajca D., *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, CeDeWu.pl, Warszawa 2010.

Duso ye I., Mahadeo J., Aujayeb-Rogbeer A., *Small firm internationalisation and export barriers; the case of Mauritius*, wykład na International Conference on International Trade and Investment 2013, [online] <http://sites.uom.ac.mu/wtochair/attachments/article/83/Duso ye.pdf> [dostęp: 1września 2014 r.]

Falize M., Coeurderoy R., *The networking approach to rapid internationalization among Born-Global and Born-again Global firms*, LOUVAIN, Working Paper, November 2012.

Freeman S., Edwards R., Schroeder B., *How Smaller Born-Global Firms Use Networks and Alliances to Overcome Constraints to Rapid Internationalization*, "Journal of International Marketing", Vol. 14, No. 3/2006.

Gabrielsson M., *Branding strategies of Born Globals*, "Journal of International Entrepreneurship", No. 3/2005.

Gabrielsson M., Kirpalani V.H.M., Dimitratos P., Solberg C.A., Zucchella A., *Born globals: Propositions to help advance the theory*, "International Business Review", No. 17 /2008.

Knight G.A., Cavusgil S.T., *Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm*, "Journal of International Business Studies", Vol.35, No. 2/2004.

Luostarinen R., Gabrielsson M., *Globalization and Marketing Strategies of Born Globals in SMOPECs*, "Thunderbird International Business Review", No. 48/2006.

Matejun M., *Zewnętrzne bariery rozwoju w cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] A. Kaleta, A. Moszkowicz (red.), *Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*, „Prace Naukowe UE we Wrocławiu”, Nr 116, Wrocław 2010.

Matejun M., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na podstawie badań w aglomeracji łódzkiej)*, [w:] K. Piech, M. Kulikowski (red.), *Przedsiębiorczość szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, Instytut Wiedzy SGH, Warszawa 2003.

Russ-Eft D., *Customer service competencies: a global look*, "Human Resource Development International", Vol. 7, Issue 2/2004.

Thai M.T.T., Chong L.C., *Born-global: The case of four Vietnamese SMEs*, "Journal of International Entrepreneurship", Vol. 6, No. 2/2008.

WEWNĘTRZNE ORAZ ZEWNĘTRZNE UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI LITEWSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Konkurencyjność może być postrzegana jako wielowymiarowa cecha przedsiębiorstwa, wynikająca zarówno z jego wewnętrznej charakterystyki, jak i z umiejętności adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu. Wewnętrzne uwarunkowania wynikają z decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwo na różnych szczeblach zarządzania i wywierają istotny wpływ na poziom jego konkurencyjności. Zewnętrzne zaś determinują konkurencyjność wszystkich firm niezależnie od sektora i tworzą ich otoczenie rynkowe.

Poniższy artykuł ma na celu identyfikację wewnętrznych i zewnętrznych źródeł konkurencyjności litewskich przedsiębiorstw. Podstawę do rozważań tworzą studia teoretyczne przeprowadzone na bazie literatury przedmiotu oraz badania własne autorki.

INTERNAL AND EXTERNAL CONDITIONS OF COMPETITIVENESS OF LITHUANIAN ENTERPRISES

Summary

Competitiveness can be seen as a multidimensional feature of the company, stemming both from its internal characteristics and the ability to adapt to changes in the environment. Internal conditions, resulting from decisions taken by the company at various levels of management, have the greatest impact on the level of competitiveness. **External factors determine the competitiveness of all companies irrespective of their sector and create a market environment.**

This article aims to identify internal and external sources of competitiveness of Lithuanian companies. The considerations are based on theoretical studies of literature and the author's own research.

Słowa kluczowe (Keywords): enterprise, competitiveness, internal and external sources of competitiveness.

Wstęp

Współczesna rzeczywistość charakteryzuje się złożonością i różnorodnością czynników determinujących konkurencyjność przedsiębiorstwa. W literaturze przedmiotu zarówno samo pojęcie konkurencyjności, jak i jej uwarunkowania nie doczekały się jednolitej interpretacji. Te ostatnie najogólniej można podzielić na czynniki wewnętrzne oraz zewnętrzne. Czynniki wewnętrzne mają związek z działaniami podejmowanymi przez firmę i są powiązane z

¹ Dr Alina Grynia – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

posiadanyimi zasobami materialnymi i niematerialnymi, strukturą organizacyjną, strategią rozwoju i metodami zarządzania.

Charakterystyczną cechą drugiej grupy czynników jest ich uniwersalność, co oznacza iż determinują one konkurencyjność wszystkich firm niezależnie od sektora i tworzą ich otoczenie rynkowe. Do grupy czynników zewnętrznych zalicza się, m.in. sytuację na światowych rynkach, koniunkturę gospodarczą, politykę fiskalną i innowacyjną państwa, jak też różnego rodzaju normy: techniczne, ekologiczne, prawne.

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja wewnętrznych i zewnętrznych czynników determinujących konkurencyjność litewskich przedsiębiorstw. Oprócz rozważań teoretycznych, opartych na literaturze przedmiotu, wykorzystane zostały wyniki przeprowadzonego w latach 2009-2010 badania ankietowego konkurencyjności litewskich przedsiębiorstw.

1. Założenia metodologiczne

W literaturze przedmiotu są stosowane bardzo różnorodne podejścia do definiowania konkurencyjności przedsiębiorstwa. Może być ona rozumiana jako zdolność przedsiębiorstw do walki o ekonomiczne przetrwanie w warunkach zaostrzającej się konkurencji, a wyrazem tej zdolności będzie "zdolność podmiotu gospodarczego do utrzymania się na rynku w dłuższym okresie"². Konieczność konkurowania wymaga od przedsiębiorców posiadania pewnego potencjału, umożliwiającego osiągnięcie sukcesów we współzawodnictwie. Takim potencjałem są przede wszystkim zasoby, umiejętności oraz zdolności zapewniające przewagę nad innymi podmiotami działającymi w tym samym sektorze gospodarki krajowej i/lub na rynkach międzynarodowych³. W pracach innych badaczy podkreśla się znaczenie zdolności konkurencyjnej lub inaczej – przewagi konkurencyjnej⁴.

Najbardziej rozwiniętą koncepcję konkurencyjności przedsiębiorstwa przedstawił M.J. Stankiewicz, który uważa, że konkurencyjność przedsiębiorstw należy postrzegać jako system tworzony przez cztery komponenty⁵: potencjał konkurencyjności, przewagę konkurencyjną, instrumenty konkurowania oraz pozycję konkurencyjną. Elementy te są ze sobą ściśle powiązane, a między nimi zachodzą zależności przyczynowo-skutkowe. Podlegają one również oddziaływaniu otoczenia ogólnego i wchodzą w interaktywne relacje z bezpośrednim otoczeniem konkurencyjnym. Można zatem powiedzieć, że konkurencyjność jest zdolnością do konkurowania w określonym miejscu i czasie, uwarunkowana umiejętnościami i cechami tkwiącymi w przedsiębiorstwie oraz siłą i jakością oddziaływania otoczenia na

² W. Bieńkowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej w przededniu wejścia do Unii Europejskiej. Czy rząd może być bardziej aktywny?* [w:] *Unia Europejska wobec procesów integracyjnych – wyzwania dla Polski*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2000, s.96.

³ O. Flak, G. Głód, *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Pojęcia, definicje, modele*, Wyd. Akademii Ekonomicznej, Katowice 2009, s.34.

⁴ M. Gorynia, *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002, s.69.

⁵ M.J. Stankiewicz, *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8, s.79.

przedsiębiorstwo. Jest ona oceniana poprzez porównanie osiągniętych korzyści z działalności gospodarczej z tymi, które uzyskują konkurenci.

Na konkurencyjność przedsiębiorstw działających w danym sektorze ma wpływ wiele czynników, które są różnie klasyfikowane⁶. Wyczerpującą klasyfikację zaproponowała Hanna G. Adamkiewicz-Drwiło, dzieląc czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw zgodnie z dwoma kryteriami⁷: według charakteru rynkowości oraz rodzaju podejmowanych decyzji. Do pierwszej grupy zaliczono czynniki, które są zdeterminowane charakterem rynku oraz rodzajem konkurencji – czynniki o charakterze rynkowym oraz pozarynkowym. Drugą grupę czynników stanowią czynniki zdeterminowane przez rodzaj podejmowanych decyzji – czynniki o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. Czynniki wewnętrzne są związane z decyzjami podejmowanymi przez przedsiębiorstwo na różnych szczeblach zarządzania. Zewnętrzne zaś stanowią grupę uwarunkowań, na które przedsiębiorstwo ma wpływ ograniczony lub nie ma żadnego. Zewnętrzne uwarunkowania stanowią szeroko rozumiane otoczenie, z którego zasobów przedsiębiorstwo korzysta i którego potrzeby zaspokaja.

Rysunek 1. Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie H.G.Adamkiewicz - Drwiło, op. cit., ss. 218-220.

Należy podkreślić, że wymienione determinanty konkurencyjności mają charakter interaktywny, są bowiem spletem wzajemnie powiązanych ze sobą czynników, które tworzą wielowymiarową przestrzeń. Postrzegając je należy jako zbiór wzajemnie zależnych elementów, które występują w tym samym horyzoncie czasowym i nawzajem się przenikają. Jak zauważa W. Walczak, takie podejście "podkreśla istnienie efektu ich synergicznego oddziaływania na konkurencyjność przedsiębiorstwa"⁸. Odnotować także należy, iż uwarunkowania

⁶ Por. W. Walczak, *Niematerialne determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw* [w:] *Konkurencyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa*, S. Lachiewicz, M. Matejun, (red.), Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009, s.112.

⁷ H. G. Adamkiewicz-Drwiło, *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*, Wyd. Dom organizatora, Toruń 2010, s.218.

⁸ W. Walczak, op. cit., s. 113.

konkurencyjności mogą stanowić zarówno jego czynniki wzrostu, co oznacza pozytywny wpływ na konkurencyjność, jak i przeszkodę – powodując spadek poziomu konkurencyjności.

Powyższe rozważania literaturowe pozwoliły określić konkurencyjność przedsiębiorstwa jako zdolność podmiotu gospodarczego do konkurowania w określonym miejscu i czasie, uwarunkowaną szeregiem czynników zarówno natury rynkowej i pozarynkowej, jak i zależnych i niezależnych od przedsiębiorstwa. Rozważania te zostały przeniesione na grunt litewskiej gospodarki i postawiono następującą **tezę badawczą**: na przedsiębiorstwo funkcjonujące w danej branży oddziałuje cały wachlarz czynników, które wzajemnie się przenikają i tworzą wielowymiarową przestrzeń.

Do udowodnienia powyższej tezy wybrano metodę badań ilościowych, a niezbędne materiały empiryczne zostały zebrane za pomocą kwestionariuszy. W dalszej części opracowania zostaną zaprezentowane wyniki przeprowadzonego w latach 2009-2010 badania konkurencyjności litewskich przedsiębiorstw w ramach projektu **Badanie konkurencyjności przedsiębiorstw powiatu wileńskiego**, zrealizowanego w zakresie badań statutowych w Katedrze Ekonomii Filii UwB w Wilnie. Głównym celem projektu badawczego było określenie zestawu czynników wpływających na konkurencyjność w zależności od lokalizacji, branży i wielkości przedsiębiorstwa. Badanie zostało zrealizowane metodą wywiadów bezpośrednich. Kwestionariusz opracowano w taki sposób aby umożliwił odpowiedź na postawione pytania badawcze. Ankieta zawierała 113 pytań podzielonych na 5 części: ogólne dane o przedsiębiorstwie, podstawowe finansowe wskaźniki przedsiębiorstwa oraz cztery grupy czynników.

W literaturze przedmiotu podkreśla się, iż najbardziej dokładnym jest badanie obejmujące całą populację, jednak ze względu na ograniczenia czasowe, finansowe i inne nie jest to praktycznie możliwe⁹. W tym przypadku badana zbiorowość została zawężona do przedsiębiorstw powiatu wileńskiego i okresu czasu 2005-2008. Aby uzyskane wyniki mogłyby być przeniesione na całą zbiorowość próba reprezentatywna została dobrana losowo. Przy doborze próby wzięto pod uwagę takie kryteria, jak: lokalizacja, rodzaj działalności oraz wielkość firmy. Respondenci zostali wylosowani z bazy danych - internetowego katalogu firm *Visa Lietuva*, która pozwala dokonać losowania warstwowego¹⁰. Z określeniem wielkości próby reprezentatywnej wiązał się tzw. problem minimalnej ilości próby, umożliwiającą uogólnienie otrzymanych wyników na całość populacji. Dlatego też określenie minimalnej liczebności próby oparto na poniższym wzorze¹¹:

$$n_{min} = \frac{u_{\alpha}^2}{4 * d^2} \quad \text{gdzie:}$$

- n_{min} – minimalna liczebność próby;

⁹ A. D. Aczel, *Statystyka w zarządzaniu*, Warszawa 2000, ss. 247-248.

¹⁰ Visa Lietuva [online] <http://www.visalietuva.lt/> [dostęp: 10.10.20109].

¹¹ B. Pułaska-Turyńska, *Statystyka dla ekonomistów*, Wydanie II rozszerzone, Warszawa 2008, ss. 203-204.

- u_{α}^2 – wartość odczytana z tablicy statystycznej „Dystrybuanta rozkładu studenta – tablica t-Studenta”, dla zadanego poziomu istotności $(1 - \alpha)$ oraz dla $(n - 2)$ stopni swobody;
 - α – poziom ufności; dopuszczalny błąd przyjęty przez badacza wynoszący 0,95, czyli 95% populacji przyjmuje otrzymane wartości;
 - n – wielkość populacji;
- d – maksymalny błąd szacunku (inaczej bezwzględna precyzja szacunku), jest to wartość ustalana ogólnie przez badacza.

W okręgu wileńskim w 2009 r. działalność prowadziło blisko 20 tys. przedsiębiorstw (dokładnie 21391 podmiotów)¹². Podstawiając wartość 1,96 odczytaną z tablicy rozkładu t-Studenta¹³ (u_{α}) oraz wartość dopuszczalnego błęd $d = 0,05$, która określa „maksymalną, dopuszczalną różnicę między oceną badanego parametru na podstawie próby, a prawdziwą jego wartością w populacji”¹⁴, otrzymamy minimalną wymaganą liczebność próby.

$$n_{min} = \frac{1,96^2}{4 * 0,05^2} = 384,16 \approx 385 \text{ przedsiębiorstw}$$

W przytoczonym badaniu wzięło udział 407 przedsiębiorstw powiatu wileńskiego dobranych losowo wg opisanych powyżej kryteriów. Badanie zostało zrealizowane metodą wywiadów bezpośrednich z właścicielami, współwłaścicielami bądź głównymi menedżerami firm. Wywiady przeprowadzali ankieterzy, przeważnie studenci ostatniego roku studiów oraz pracownicy Katedry Ekonomii. Wszyscy ankieterzy, biorący udział w badaniu, zostali przeszkoleni w zakresie formalnych zasad przeprowadzania ankietowania oraz treści merytorycznej realizowanego badania. Do opracowania i interpretacji uzyskanych wyników badań wykorzystano program komputerowy SPSS (*the Statistical Package for the Social Sciences*).

Przedmiotem omawianych poniżej badań będą tylko czynniki wewnętrzne oraz zewnętrzne, wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw powiatu wileńskiego¹⁵.

2. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Powiat wileński obejmuje gminę stołeczną oraz przyległe do Wilna gminy rejonowe: rejonu wileńskiego, święciańskiego, szyrwinckiego, sołecznickiego, trockiego,

¹² Departament Statystyki Litwy [online] <http://www.stat.gov.lt> [dostęp: 22.05.2010].

¹³ J. Józwiak, J. Podgórski, *Statystyka od podstaw*, Warszawa 1997, s. 521.

¹⁴ Maksymalny błąd szacunku, GUS [online]

http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-7241.htm, [dostęp: 19.08.2013].

¹⁵ Analizie rynkowych i pozarynkowych czynników poświęcono opracowanie A. Grynia, *Rynkowe oraz pozarynkowe czynniki kształtujące konkurencyjność przedsiębiorstw powiatu wileńskiego* [w:] *Między Ekonomią a historią*, R. Dziemianowicz, A. Kargoł-Wasiluk, J. Wilkin, M. Zalesko (red.), Białystok 2012, s.368.

wiłkomierskiego oraz gminę miasta Elektreny. Przedsiębiorstwa powiatu wileńskiego stanowią blisko 38% ogółu zarejestrowanych na Litwie przedsiębiorstw, z czego przeważająca większość (ponad 90%) to małe i średnie przedsiębiorstwa. Badaniem ankietowym objęto 407 przedsiębiorstw prowadzących działalność w różnych sektorach gospodarki. Najliczniejsza grupa przedsiębiorstw ma siedzibę w gminie miasta Wilna oraz rejonu wileńskiego – ponad 61%. Następne 22% populacji statystycznej mieści się na terenie gmin wiłkomierskiej, trockiej oraz solecznickiej. Pozostałe 17% zbiorowości równomiernie rozkłada się na pozostałe trzy gminy, po ok. 5-6% (tab.1).

Tabela 1. Lokalizacja badanych firm powiatu wileńskiego

Region	Liczba przedsiębiorstw	Udział, %
Gmina miasta Wilno	186	45,6
Gmina rej. wileńskiego	64	15,7
Gmina Elektreny	23	5,7
Gmina rej. wiłkomierskiego	33	8,1
Gmina rej. święciańskiego	23	5,7
Gmina rej. szyrwinckiego	21	5,2
Gmina rej. solecznickiego	27	6,6
Gmina rej. trockiego	30	7,4
Ogółem powiat wileński	407	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Struktura objętych badaniem przedsiębiorstw pod względem dziedziny działalności wyglądała następująco: blisko połowa ankietowanych firm prowadziła działalność usługową (45,2% ogółu), firmy handlowe również stanowiły istotną grupę przedsiębiorstw - 25,6%, natomiast firmy przemysłowe - ok. 16% i budowlane nieco ponad 13%.

Taka struktura badanych firm odzwierciedla istniejącą strukturę branżową działających w powiecie wileńskim przedsiębiorstw, gdzie dominują firmy usługowe oraz handlowe. Wśród branż produkcyjnych najliczniej reprezentowane były takie dziedziny, jak przemysł lekki (produkcja tkanin, wyrobów tekstylnych, odzieży) – 23,2% zbiorowości, produkcja wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych (wyroby z gumy, tworzyw sztucznych, szkła, cementu, wapna, gipsu, betonu) – 19,6%, przemysł maszynowy – 15,5%, a także przemysł spożywczy i branża meblarska – ponad 11% ogółu.

Podobnie jak w całym regionie, przeważająca liczba populacji statystycznej należała do sektora małych przedsiębiorstw – 82,1% ogółu. Z kolei średnie przedsiębiorstwa stanowiły 16% ogółu ankietowanych firm, pozostałe zaś 2% to duże przedsiębiorstwa. Średnie przedsiębiorstwa (50-250 pracowników) stanowiły istotny odsetek firm w mieście Wilno (ok. 22%) oraz w rejonie trockim (ok. 17%). Natomiast duże przedsiębiorstwa, zatrudniające ponad 250 osób zostały zlokalizowane w mieście Elektrenai, Wilnie oraz rejonie wileńskim (patrz tabela 2).

Tabela 2. Zależność między umiejscowieniem przedsiębiorstwa a liczbą zatrudnianych osób w 2008 roku, (% ogółu)

Region	Liczba zatrudnianych osób w 2008				
	1-9	10-49	50-250	ponad 250	Ogółem
miasto Wilno	39,7	35,9	21,8	2,6	100,0
rej. Wileński	36,2	48,8	13,8	1,2	100,0
rej. Trocki	29,2	54,2	16,7	-	100,0
miasto Elektrenai	33,3	50,0	8,3	8,3	100,0
rej. Wiłkomierski	59,3	25,9	14,8	-	100,0
rej. Świeciański	65,0	20,0	15,0	-	100,0
rej. Szyrwincki	63,2	36,8	-	-	100,0
rej. Solecznicki	57,1	33,3	9,5	-	100,0
Ogółem	41,8	40,3	16,0	2,0	100,0

Źródło: jak dla tab.1.

Małe przedsiębiorstwa najczęściej prowadziły działalność w usługach – 52% wszystkich mikroprzedsiębiorstw oraz 44% małych. Duże natomiast najczęściej występowały w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych, prowadzących działalność w branży meblarskiej oraz produkcji materiałów budowlanych i przemyśle lekkim (tab. 3).

Tabela 3. Struktura badanych przedsiębiorstw w zależności od dziedziny działalności przedsiębiorstwa, (% ogółu)

Liczba zatrudnianych w 2008 roku	Dziedzina działalności				
	Przemysł	Handel	Usługi	Budownictwo	Ogółem
Od 1 do 9	12,4	31,2	52,4	4,1	100,0
10-49	17,1	20,7	43,9	18,3	100,0
50-250	16,9	24,6	33,8	24,6	100,0
Ponad 250	50,0	12,5	12,5	25,0	100,0
Ogółem	15,7	25,6	45,2	13,5	100,0

Źródło: jak dla tab.1.

Wywiady bezpośrednie najczęściej przeprowadzono z dyrektorami firm – 58,7% ogółu zbiorowości lub z właścicielami – 32,9%. Tylko w przypadku 34 przedsiębiorstw respondent był członkiem zarządu. Większość respondentów mieściła się w przedziale wiekowym 30-55 lat. Z punktu widzenia wykształcenia populacja respondentów była stosunkowo jednolita – 77,4% menedżerów posiadało wykształcenie wyższe, natomiast 22,6% – średnie i średnie specjalne. Ta ostatnia grupa menedżerów najczęściej była właścicielami spółek jednoosobowych, prowadzących działalność w branży budowlanej lub usługowej (np. naprawa samochodów), ale także handlowej o zasięgu lokalnym.

3. Wewnętrzne czynniki konkurencyjności

Charakter własności przedsiębiorstwa ma istotny wpływ na poziom jego konkurencyjności, ponieważ wyznacza zakres jego samodzielności, przedsiębiorczości lub współfinansowania. Niemal całość objętych badaniem przedsiębiorstw stanowiła własność prywatną – 99,5%. Z punktu widzenia struktury organizacyjno-prawnej dominowały spółki

akcyjne z.o.o – 73,5% ogółu objętych badaniem przedsiębiorstw oraz firmy jednoosobowe – 22,1%. Obie te formy organizacyjno-prawne charakterystyczne były dla niemal 96% badanej populacji.

Z punktu widzenia zarządzania strategicznego firmą oraz podejmowania decyzji bieżących istotna jest liczba stanowisk kierowniczych w firmie. Z badań wynikało, iż ponad 90% badanych firm posiadało tylko właściciela, a ok. 80% – właściciela i dyrektora. Najczęściej liczba właścicieli ograniczała się do 1-2 osób, ze znaczną przewagą na korzyść jednego właściciela. W przypadku zaś dyrektorów, najczęściej firmą zarządzało dwóch dyrektorów, odpowiedzialnych za poszczególne obszary (39% ogółu) lub jeden dyrektor (26%). Zarząd w swojej strukturze organizacyjnej miało ok. 40% firm, a najczęściej spotykany skład osobowy, to trzy osoby.

Wewnętrzne determinanty dotyczą również wyboru systemu organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem, który powinien być skuteczny i efektywny. Należy pamiętać, iż wieloszczeblowa struktura zarządzania cechuje się małą podatnością na zmiany, co może osłabić konkurencyjność przedsiębiorstwa. Nieco ponad 25% badanych firm w omawianym okresie otworzyło nowe samodzielne jednostki – filie i przedstawicielstwa. Dotyczyło to przede wszystkim średnich przedsiębiorstw usługowych o krajowym zasięgu działalności (46% ogółu). Zresztą istotny odsetek firm międzynarodowych także rozszerzył swoją działalność (ponad 28%). Istotne z punktu widzenia badanej problematyki wydaje się także to, iż w analizowanym okresie ponad 27% ankietowanych firm wprowadziło nowe działy, odpowiedzialne za marketing lub reklamę, Dotyczyło to przede wszystkim małych i średnich firm usługowych prowadzących działalność w kraju (tab.4).

Tabela 4. Firmy, które w okresie 2005-2008 wprowadziły nowe działy, założyły samodzielne jednostki, (% ogółu)

Struktura przedsiębiorstw, które wprowadziły nowe działy (N=113)				
<i>Według liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwie</i>				
1-9	10-49	50-250	ponad 250	Ogółem
18,6	38,9	36,3	6,2	100,0
<i>Według dziedziny działalności</i>				
Przemysł	Handel	Usługi	Budownictwo	Ogółem
17,7	21,2	48,7	12,4	100,0
Struktura przedsiębiorstw, które założyły samodzielne jednostki (N=102)				
<i>Według liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwie</i>				
1-9	10-49	50-250	ponad 250	Ogółem
15,7	38,2	40,2	5,9	100,0
<i>Według dziedziny działalności</i>				
Przemysł	Handel	Usługi	Budownictwo	Ogółem
18,6	25,5	40,2	15,7	100,0

Źródło: jak dla tab.1.

Duże znaczenie reklamy w swojej działalności odnotowało ok. 64% ankietowanych respondentów, w szczególności właścicieli mikroprzedsiębiorstw (ok 42% ogółu), prowadzących działalność usługową. Niemal połowa z nich stosowała w swojej działalności marketing bezpośredni. Z czego ok. 80% to firmy usługowe i handlowe. Promocja sprzedaży

najczęściej była stosowana przez firmy usługowe oraz handlowe. Materiały reklamowe i informacyjne drukowała blisko połowa badanych firm, z czego 50% to firmy usługowe.

Porównanie uzyskanych wyników uzyskanych w 2005r. z wynikami z 2008r. wykazało, że na znaczeniu zyskały takie elementy, jak wizerunek i wiarygodność firmy, a także znajomość marki. W 2008r. własne logo posiadało blisko 70% objętych badaniem firm usługowych zatrudniających do 50 pracowników. Z kolei zaledwie 28% ankietowanych respondentów wskazało, że ich firma posiada własną markę. Były to przeważnie małe firmy usługowe i handlowe o krajowym zasięgu działalności.

Z punktu widzenia konkurencyjności duże znaczenie ma również atrakcyjność proponowanych dóbr i usług. Ponad 94% respondentów wskazało, iż proponowane przez nich dobra i usługi miały bliskie substytuty, co niewątpliwie zaostrzało konkurencję. Ponad połowa firm (ok. 53%) posiadała wąską linię asortymentową - od 1 do 50 wyrobów/usług. Tendencja zmian w tym zakresie jednoznacznie wskazuje na wzrost ich liczby – ponad 57% ankietowanych firm odnotowało rozszerzenie linii asortymentowej, natomiast ok. 26% nie wprowadziło w badanym okresie żadnych zmian.

Działalność większości firm była nastawiona na klienta indywidualnego (ponad 64%). Zatem ważne jest zbudowanie odpowiednich relacji z klientami oraz prawidłowe zarządzanie nimi. Blisko 86% zbiorowości dokonywała badań potrzeb i reakcji konsumentów, w szczególności duże i średnie handlowe i usługowe przedsiębiorstwa. Z tego ponad połowa firm (61%) korzystała z usług specjalistycznych firm doradczych, których usługi były najbardziej dostępne dla firm dużych i średnich. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, iż wśród badanych przedsiębiorstw nie bardzo były popularne usługi serwisowe oraz gwarancje długoterminowe na sprzedawane dobra i usługi – ok. 43%.

Z punktu widzenia prowadzonych badań istotne są również decyzje o wyborze kooperantów oraz powiązań z rynkami zagranicznymi. W strukturze przestrzennej rynków zbytu badanych firm dominował rynek regionalny lub krajowy – 63,7% wskazań. Blisko 19% przedsiębiorstw wskazało, że obsługuje rynek lokalny, niemal tyle samo (17,7%) realizowało swoje produkty/usługi na rynkach krajów UE oraz WNP. Największy odsetek firm prowadzących działalność na rynkach międzynarodowych lokował się w Wilnie i gminie rejonu wileńskiego. W przypadku gmin rej. wilkomierskiego, święciańskiego oraz szyrwinckiego i trockiego bardzo duży odsetek badanych firm (od 50% do 76% ogółu) obsługiwał rynek regionalny. Poniższa tabela przedstawia zależność między zasięgiem działalności a dziedziną (tab. 5).

Tabela 5. Zależność między zasięgiem działalności a dziedziną działalności, % ogółu

Zasięg działalności	Dziedzina działalności				
	Przemysł	Handel	Usługi	Budownictwo	Ogółem
Lokalny	2,6	32,9	64,5	0,0	100,0
Regionalny	20,0	23,0	42,2	14,8	100,0
Krajowy	14,5	23,4	37,9	24,2	100,0
Międzynarodowy	23,6	26,4	43,1	6,9	100,0
Ogółem	15,7	25,6	45,2	13,5	100,0

Źródło: jak dla tab.1.

Działalność na rynkach międzynarodowych wskazywały przede wszystkim firmy usługowe (45,2% firm międzynarodowych) oraz handlowe (odpowiednio 25,6%), najmniej natomiast firm budowlanych (tab. 5). Istotną cechą przedsiębiorstwa konkurencyjnego jest jego zdolność adaptacyjna do zmieniającego się otoczenia. O skuteczności adaptacji badanych firm można sądzić ze zmian w zatrudnieniu, poziomie kosztów i przychodów. Przeważająca liczba ankietowanych przedsiębiorstw należała do sektora MSP – 98% ogółu badanej populacji. Dla niemal połowy z nich liczba zatrudnionych w latach 2005 – 2008 nie zmieniała się. Nieco mniejszy odsetek przedsiębiorstw (31,6%) zastosował strategię zwiększania zatrudnienia, natomiast 27% odnotowało spadek zatrudnienia, w szczególności w ostatnim roku. Zatrudnienie w badanym okresie najbardziej wzrastało w sektorze usług (ok. 47% wszystkich wskazań). Spadek zatrudnienia odnotowały zarówno firmy usługowe, jak też handlowe (tab. 6).

Tabela 6. Zależność między zmianą liczby zatrudnionych a dziedziną działalności, (%)

Zmiany w zatrudnieniu w okresie 2005-2008	Dziedzina działalności				
	Przemysł	Handel	Usługi	Budownictwo	Ogółem
Liczba zatrudnionych wzrosła	17,7	19,2	46,9	16,2	100,0
Liczba zatrudnionych zmalała	17,4	31,2	39,4	11,9	100,0
Została bez zmian	13,5	25,8	49,1	11,7	100,0
Inne	-	60,0	-	40,0	100,0

Źródło: jak dla tab.1.

Następnie analizie zostały poddane koszty prowadzenia działalności. Istotny wzrost kosztów prowadzenia działalności odczuło blisko 30% badanych firm, w szczególności małe i średnie firmy, zarówno przemysłowe, jak i budowlane (tab. 7).

Tabela 7. Rozkład odpowiedzi nt. zmiany kosztów działalności w okresie 2005-2008, (% wskazań)

Według liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwie					
Wyszczególnienie	1-9	10-49	50-250	ponad 250	Ogółem
Brak odpowiedzi	2,4	1,2	-	-	1,5
Bardzo wzrosły	17,6	42,1	33,8	37,5	30,5
Nieznacznie wzrosły	49,4	25,6	36,9	50,0	37,8
Nieznacznie zmalały	4,7	1,8	1,5	-	2,9
Bardzo zmalały	1,2	-	-	-	0,5
Bez zmian	24,7	29,3	27,7	12,5	26,8
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Według dziedziny działalności					
Wyszczególnienie	Przemysł	Handel	Usługi	Budownictwo	Ogółem
Brak odpowiedzi	-	3,8	1,1	-	1,5
Bardzo wzrosły	39,1	20,2	28,3	47,3	30,5
Nieznacznie wzrosły	40,6	34,6	40,2	32,7	37,8
Nieznacznie zmalały	3,1	3,8	1,6	5,5	2,9
Bardzo zmalały	-	1,9	-	-	0,5
Bez zmian	17,2	35,6	28,8	14,5	26,8
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak dla tab.1.

Najbardziej koszty wzrosły w następujących branżach: meblarskiej –48,9% ogółu przedsiębiorstw z tej branży, materiałów budowlanych – 41,6%. Nieznaczny natomiast wzrost odnotowano w ok. 38% badanych firm przemysłowych i usługowych (maszynowej – 52,5%, chemicznej – 40%). Podstawową przyczyną rosnących kosztów był wzrost cen czynników produkcji (53% wskazań) oraz wzrost obciążeń fiskalnych (19%) i płac zarobkowych (17,5%). Spadek kosztów odnotowało zaledwie 3% respondentów.

Strategię kosztową w 2008r. posiadały 292 przedsiębiorstwa, co stanowiło 71,7% ogółu populacji statystycznej. Największy udział w tej liczbie miały mikro i małe przedsiębiorstwa – ok. 80%, usługowe i handlowe – 67%. Respondenci zostali poproszeni o wskazanie podstawowych działań, które pozwoliły obniżyć koszty (tab. 8).

Tabela 8. Czynniki, które pozwoliły obniżyć koszty (N=278)

Czynniki	Liczba przedsiębiorstw	Udział, %
Obniżenie płac zarobkowych	18	6,5
Wykorzystanie tańszych dostawców	54	19,4
Redukcja zatrudnienia	29	10,4
Zmniejszenie liczby wyrobów	6	2,2
Zmiany w zakresie zarządzania	41	14,7
Wprowadzenie innowacji	111	39,9
Brak działań	19	6,8

Zródło: jak dla tab.1.

Blisko 40% firm uznało, że wprowadzenie innowacji pomogło im obniżyć koszty prowadzenia działalności. W dalszej kolejności wymieniono zmianę dostawców oraz wprowadzanie zmian w zakresie zarządzania firmą. Z kolei redukcja zatrudnienia miała miejsce w 10% analizowanych firm.

W kontekście poziomu przychodów ze sprzedaży wyrobów i usług w badanych przedsiębiorstwach w okresie 2005-2008 większych zmian nie odnotowano. Największy udział w badanej próbie miały firmy z przychodami powyżej 500 tys. LTL (od 46,6% w 2005 roku do 47,2% w 2008 roku).

Do ciągłego kreowania tendencji rozwojowej przedsiębiorstwa niezbędna jest strategia rozwoju firmy zarówno bieżąca, jak i długookresowa wizja rozwoju. Nieco ponad 20% zbiorowości wskazało, iż nie buduje takiej strategii, przeważnie mikroprzedsiębiorstwa. Pozostałe firmy koncentrowały swą uwagę na strategii długookresowej – 5 lat i więcej (ok. 22% respondentów, przeważnie średnie i duże przedsiębiorstwa). Krótkookresową strategię za najważniejszą uznawało ponad 15% właścicieli mikrofirm.

4. Czynniki zewnętrzne

Przedsiębiorstwa prowadzą działalność w określonym środowisku. Istnieje zatem grupa czynników, na które podmioty gospodarcze nie mają wpływu. Tkwią one głównie we wszelkiego rodzaju normach regulujących zarówno procesy techniczno-technologiczne, jak i zachowania rynkowe. Mają one istotny wpływ na prowadzenie działalności, a

nieprzestrzeganie ich może prowadzić do spadku konkurencyjności. Ogólnie rzecz ujmując, można wyróżnić 3 grupy norm: techniczne, ekologiczne oraz prawne. Wśród norm technicznych najczęściej są wymieniane normatywy czasu pracy oraz surowców i materiałów. Normowanie czasu pracy polega na ustalaniu czasów normatywnych wykonania czynności i operacji na poszczególnych stanowiskach przez człowieka, maszynę lub narzędzie. Normowanie może obejmować wszystkie czynności oprócz pracy twórczej i koncepcyjnej.

W 2008 r. normowanie pracy stosowało 378 przedsiębiorstw, co stanowiło ok. 93% badanej populacji. Blisko połowy (46,6%) respondentów normowało czas do wykonania określonych czynności, kolejne 34,7% określało czas do wykonania jednej jednostki. Normowaniem liczby produkowanych jednostek w czasie zajmowało się ok. 19% firm. Rozkład odpowiedzi w zależności od wielkości przedsiębiorstwa oraz dziedziny działalności przedstawiają poniższe tabele.

Tabela 9. Rozkład odpowiedzi nt. normowania pracy w 2008r.*, (% ogółu)

Wyszczególnienie	1-9	10-49	50-250	ponad 250
Normowany czas do wykonania określonych czynności - I	58,0%	63,3%	64,2%	100,0%
Normowany czas do wytworzenia jednej jednostki - II	49,4%	45,3%	45,3%	57,1%
Normowana liczba jednostek w czasie - III	14,8%	28,1%	30,2%	57,1%

Uwaga:* może być więcej niż jedna odpowiedź.

Źródło: jak dla tab.1.

Tabela 10. Normowanie czasu pracy a branża, (% ogółu, liczba firm)*

Branża / Normowanie	I	II	III	Ogółem
Spożywcza	7	22	14	29
	24,1%	75,9%	48,3%	-
Chemiczna	11	15	6	27
	40,7%	55,6%	22,2%	-
Meblarska	27	26	16	36
	75,0%	72,2%	44,4%	-
Maszynowa	32	10	7	46
	69,6%	21,7%	15,2%	-
Elektroniczna	7	2	2	9
	77,8%	22,2%	22,2%	-
Materiały budowlane	43	19	15	55
	78,2%	34,5%	27,3%	-
Przemysł lekki	35	25	10	54
	64,8%	46,3%	18,5%	-
Metalurgiczna	6	7	1	11
	54,5%	63,6%	9,1%	-

Uwaga:* może być więcej niż jedna odpowiedź.

Źródło: jak dla tab.1.

Znaczna liczba respondentów prowadziła w 2008r. normowanie materiałów i surowców, jak też maszyn i urządzeń. Najczęściej respondenci wskazywali na normowanie stopnia zużycia narzędzi (55% respondentów), a także na maksymalną wielkość strat materiałów i surowców oraz górną granicę zużycia materiałów (odpowiednio 45,8% i 44,2%).

Tabela 11. Rozkład odpowiedzi nt. normowania surowców i maszyn w 2008r.*, (% ogółu)

Rodzaje norm	% wskazań	% od ogółu
Zużycie materiałów (górną granicą na 1-kę)	21,0	44,2
Max wielkość strat	21,7	45,8
Stopień zużycia maszyn	11,5	24,2
Normowanie zapasów	19,6	41,3
Stopień zużycia narzędzi	26,2	55,2
Ogółem	100,0	-

Uwaga:* może być więcej niż jedna odpowiedź.

Źródło: jak dla tab.1.

Należy odnotować, że omówione powyżej rodzaje normowania najczęściej stosowały duże firmy (tab. 10).

Tabela 12. Normowanie surowców i materiałów a wielkość firmy*, (% ogółu)

Wyszczególnienie	1-9	10-49	50-250	ponad 250
Zużycie materiałów - I	51,5	34,7	50,8	75,0
Max wielkość strat - II	28,3	54,2	50,8	75,0
Stopień zużycia maszyn - III	10,1	29,9	32,2	37,5
Normowanie zapasów - IV	36,4	41,0	44,1	87,5
Stopień zużycia narzędzi - V	38,4	64,6	57,6	75,0

Uwaga:* może być więcej niż jedna odpowiedź.

Źródło: jak dla tab.1.

Mikroprzedsiębiorstwa natomiast koncentrowały swoją uwagę na normach zużycia materiałów (ok. 52% ogółu), małe zaś firmy – na normowaniu wielkości strat – ok. 54%. Różniły się również preferencje respondentów w zależności od branży, w której prowadzili działalność (tab. 11).

W takich branżach, jak spożywcza, chemiczna czy meblarska, przeważają przypadki normowania zużycia materiałów (na poziomie 53%-63%). W pozostałych zaś branżach decydujące pozycje w rozkładzie odpowiedzi zajmowały normy zużycia narzędzi. Wyjątek stanowiła tylko branża metalurgiczna, w której respondenci akcentowali znaczenie normowania maksymalnej wielkości strat.

W przypadku norm ekologicznych wyniki badań były stosunkowo jednoznaczne – blisko 85,5% respondentów stosowało tego rodzaju normy w swojej działalności w 2008 r. Wśród firm, które nie stosowały tego rodzaju norm, dominowały mikroprzedsiębiorstwa (ok. 20% ogółu) prowadzące działalność w przemyśle lekkim (ok. 23%) oraz branży elektronicznej (ok. 17%).

Tabela 13. Normowanie surowców i materiałów a branża, (liczba firm, % ogółu)*

Branża / Normowanie	I	II	III	IV	V	Ogółem
Spożywcza	24	12	6	19	17	38
	63,2%	31,6%	15,8%	50,0%	44,7%	-
Chemiczna	15	11	2	8	10	28
	53,6%	39,3%	7,1%	28,6%	35,7%	-
Meblarska	28	21	7	21	22	44
	63,6%	47,7%	15,9%	47,7%	50,0%	-
Maszynowa	14	9	10	9	23	44
	31,8%	20,5%	22,7%	20,5%	52,3%	-
Elektroniczna	2	8	3	6	8	10
	20,0%	80,0%	30,0%	60,0%	80,0%	-
Materiały budowlane	30	32	26	30	43	63
	47,6%	50,8%	41,3%	47,6%	68,3%	-
Przemysł lekki	19	33	14	25	33	60
	31,7%	55,0%	23,3%	41,7%	55,0%	-
Metalurgiczna	3	8	3	8	6	11
	27,3%	72,7%	27,3%	72,7%	54,5%	-

Uwaga: * może być więcej niż jedna odpowiedź.

Źródło: jak dla tab.1.

W dalszej kolejności respondenci zostali poproszeni o wskazanie najbardziej istotnych z punktu widzenia prowadzonej działalności regulacji krajowych. Rozkład uzyskanych odpowiedzi przedstawia poniższa tabela 12.

Tabela 14. Rozkład odpowiedzi nt. regulacji krajowych w 2008r.

Regulacje	% wskazań	% od ogółu
Polityka proeksportowa państwa	13,1	21,7
Subsydiowanie /dotowanie	29,2	48,1
Uczciwej konkurencji	40,2	66,4
Procedury zakładania przedsiębiorstw	9,3	15,4
Procedury likwidacji przedsiębiorstw	8,2	13,4

Uwaga: * może być więcej niż jedna odpowiedź.

Źródło: jak dla tab.1.

Dla znacznej części respondentów największe znaczenie miały regulacje prawne zapewniające przestrzeganie zasad uczciwej konkurencji – 66,4% ogółu ankietowanych oraz subsydiowania (dotowania) działalności przedsiębiorstw – 48,1%.

Dla mikroprzedsiębiorstw oraz średnich przedsiębiorstw największe znaczenie miały regulacje dotyczące zasad uczciwej konkurencji, natomiast zasady subsydiowania dominowały w liczbie wskazań w przypadku małych firm (do 50 zatrudnionych) oraz dużych firm (ponad 250 zatrudnionych) – odpowiednio 59% i 75% ogółu. Najmniejsze znaczenie dla wszystkich grup badanych przedsiębiorstw miały regulacje krajowe dotyczące procedury zakładania oraz likwidacji przedsiębiorstwa.

Tabela 15. Regulacje krajowe a wielkość przedsiębiorstwa w 2008r.*, (% ogółu)

Wyszczególnienie	1-9	10-49	50-250	ponad 250
Polityka proeksportowa państwa - I	14,5	20,9	38,6	37,5
Subsydiowanie /dotowanie - II	28,3	58,8	64,9	75,0
Uczciwej konkurencji - III	59,4	74,3	64,9	50,0
Procedury zakładania przedsiębiorstw - IV	19,6	12,8	14,0	0
Procedury likwidacji przedsiębiorstw - V	22,5	6,1	10,5	12,5

Uwaga:* może być więcej niż jedna odpowiedź.

Źródło: jak dla tab.1.

Znaczenie regulacji dotyczących uczciwej konkurencji potwierdza także analiza krajowego ustawodawstwa w przekroju branżowym (tab.14).

Tabela 16. Regulacje krajowe a branża, (liczba firm, % ogółu)*

Branża / Regulacje	I	II	III	IV	V	Ogółem
Spożywcza	10	21	24	4	5	43
	23,3%	48,8%	55,8%	9,3%	11,6%	-
Chemiczna	9	13	21	5	1	33
	27,3%	39,4%	63,6%	15,2%	3,0%	-
Meblarska	10	23	24	8	5	40
	25,0%	57,5%	60,0%	20,0%	12,5%	-
Maszynowa	5	14	41	14	11	54
	9,3%	25,9%	75,9%	25,9%	20,4%	-
Elektroniczna	2	8	10	2	1	14
	14,3%	57,1%	71,4%	14,3%	7,1%	-
Materiały budowlane	17	40	47	8	8	63
	27,0%	63,5%	74,6%	12,7%	12,7%	-
Przemysł lekki	17	36	50	9	12	76
	22,4%	47,4%	65,8%	11,8%	15,8%	-
Metalurgiczna	4	10	7	1	2	14
	28,6%	71,4%	50,0%	7,1%	14,3%	-

Uwaga:* może być więcej niż jedna odpowiedź.

Źródło: jak dla tab.1.

Dla wszystkich wymienionych branż, oprócz ostatniej, zasady uczciwej konkurencji odgrywają największą rolę. Na te regulacje wskazało blisko 56% firm z branży spożywczej, 60% firm meblarskich, ok. 65% respondentów z branży chemicznej i przemysłu lekkiego oraz ok. 75% badanych firm z branży maszynowej, elektronicznej i materiałów budowlanych. W przypadku zaś branży metalurgicznej respondenci akcentowali znaczenie regulacji prawnych dotyczących dotacji – ponad 71% respondentów z tej branży.

Istotne znaczenie dla działalności ankietowanych przedsiębiorstw miały także regulacje międzynarodowe wynikające z przystąpienia Litwy do Unii Europejskiej. Ponad połowa respondentów wskazała na wagę taryf celnych (ok. 60% respondentów) oraz na wprowadzenie kontyngentów na import (54,3% respondentów). Znaczenie tych regulacji podkreślali przede wszystkim menedżerowie dużych firm eksportujących swoje wyroby oraz małych firm importujących materiały i surowcy.

Wnioski

Konkludując, charakter własności przedsiębiorstwa jest jednym z podstawowych czynników, który określa konkurencyjność. Przepisy prawa, regulujące działalność przedsiębiorstw, mają bezpośredni wpływ na podejmowane w przedsiębiorstwie decyzje ekonomiczne. Niemal całość objętych badaniem przedsiębiorstw stanowiła własność prywatną (99,5%), co pozwala przypuszczać, iż ich elastyczność w dostosowywaniu się do potrzeb rynku będzie znacznie wyższa.

System organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem powinien funkcjonować prawidłowo i adekwatnie do możliwości i potrzeb przedsiębiorstwa. Szybka reakcja na zmiany wymaga, aby struktura organizacyjna przedsiębiorstwa odpowiadała zakresom działania poszczególnych jego podsystemów. W analizowanym okresie ok. 25% badanych firm otworzyło nowe samodzielne jednostki – filie i przedstawicielstwa. Świadczy to o rosnącej sile przedsiębiorstw, jak też niesie ze sobą pewne zagrożenie w kontekście skuteczności i efektywności. Biorąc pod uwagę fakt, że marketing dostarcza pewnych narzędzi i reguł postępowania, które mogą być wykorzystane do podnoszenia konkurencyjności, istotną wydaje się być informacja, iż w analizowanym okresie ponad 27% ankietowanych firm wprowadziło nowe działy odpowiedzialne za marketing lub reklamę.

Przedsiębiorstwo dążące do poprawy konkurencyjności powinno starać się wykorzystywać wszelkie możliwości rozwoju produktów stanowiących jego siłę oraz systematycznie je dostosowywać do potrzeb rynkowych. Działalność większości badanych firm była nastawiona na klienta indywidualnego. Ponad 94% przedsiębiorstw wskazało, że proponowane przez nich dobra i usługi miały bliskie substytuty, co niewątpliwie zaostrzało konkurencję. Ponad połowa firm posiadała wąską linię asortymentową, z czego ponad 57% zbiorowości odnotowało jej rozszerzenie w badanym okresie. Blisko 86% populacji statystycznej dokonywała badań potrzeb i reakcji konsumentów. Natomiast obsługa posprzedażowa oraz udzielanie gwarancji długoterminowych na dobra i usługi rzadko były stosowane przez badane przedsiębiorstwa.

Konkurencyjność może być rozumiana jako właściwość przedsiębiorstwa do skutecznego rozwijania rynków zbytu. Z punktu widzenia tej cechy istotne są decyzje o wyborze kooperantów oraz powiązań z rynkami zagranicznymi. W strukturze przestrzennej rynków zbytu analizowanych firm dominował rynek regionalny lub krajowy. Blisko 18% przedsiębiorstw wskazało, iż realizuje swoje produkty/usługi na rynkach krajów UE oraz WNP.

Istotną cechą przedsiębiorstwa konkurencyjnego jest jego zdolność adaptacyjna do zmieniającego się otoczenia. O skuteczności adaptacji badanych firm pozwalają wnioskować m.in. zmiany w poziomie zatrudnienia, przychodów i kosztów prowadzonej działalności. Przeważająca liczba ankietowanych przedsiębiorstw należała do sektora MSP – 98% ogółu zbiorowości. Dla niemal połowy z nich liczba zatrudnionych w latach 2005 – 2008 nie zmieniała się. Wzrost zatrudnienia odnotowano w ok. 32% firm, natomiast w przypadku pozostałych 27% odnotowano spadek zatrudnienia. Istotny wzrost kosztów prowadzenia działalności odczuło blisko 30% badanych firm, w szczególności małe i średnie, zarówno przemysłowe, jak i budowlane. Nieznaczny natomiast wzrost odnotowano w ok. 38% badanych

firm przemysłowych i usługowych. Podstawową przyczyną rosnących kosztów był wzrost cen czynników produkcji i płac zarobkowych, a także wzrost obciążeń fiskalnych. Blisko 40% firm uznało, iż wprowadzenie innowacji pomogło im obniżyć koszty prowadzenia działalności. Natomiast w kontekście poziomu przychodów ze sprzedaży wyrobów i usług w badanych przedsiębiorstwach w okresie 2005-2008 większych zmian nie odnotowano.

Warto zauważyć, że w poszczególnych sektorach występują odmienne specyficzne uwarunkowania, które wyznaczają ramy i formy konkurowania pomiędzy firmami. Niemniej jest pewien zestaw czynników, które determinują konkurencyjność wszystkich firm niezależnie od sektora i tworzą ich otoczenie rynkowe, są to czynniki zewnętrzne. Tkwią one głównie we wszelkiego rodzaju normach regulujących – technicznych, ekologicznych oraz prawnych. Wśród norm technicznych najczęściej były wymieniane normatywy czasu pracy oraz surowców i materiałów. W 2008 r. normowanie pracy stosowało 378 przedsiębiorstw, z których blisko połowa normowała czas do wykonania określonych czynności. W przypadku norm ekologicznych wyniki badań były jeszcze bardziej jednoznaczne – blisko 90% respondentów stosowało tego rodzaju normy w swojej działalności w 2008 r. Wśród firm, które nie stosowały tego rodzaju norm, dominowały mikroprzedsiębiorstwa (ok. 20% ogółu).

Z punktu widzenia prowadzonych badań istotne są również regulacje prawne w kraju oraz międzynarodowe. Dla znacznej części respondentów wśród regulacji krajowych największe znaczenie miały regulacje prawne zapewniające przestrzeganie zasad uczciwej konkurencji oraz subsydiowania (dotowania) działalności przedsiębiorstw. Dotyczyło to zarówno mikroprzedsiębiorstwa, jak i średniego przedsiębiorstwa wszystkich branż oprócz metalurgicznej. Istotne znaczenie dla działalności ankietowanych przedsiębiorstw miały także regulacje międzynarodowe wynikające z przystąpienia Litwy do Unii Europejskiej, a mianowicie taryfy celne oraz kontyngenty na import.

Do określenia znaczenia poszczególnych grup czynników w końcowej części ankiety respondentów poproszono o wskazanie czynników, które pomogły ich firmie w badanym okresie osiągnąć przewagę konkurencyjną, ustawiając je według ważności (1 – najważniejszy, 14 – najmniej ważny). Określenie czynników, które największa liczba respondentów (mody) uznała za najważniejsze, pozwala wnioskować, iż ok. 40% objętych badaniem przedsiębiorstw buduje swoją pozycję konkurencyjną, opierając się na cenie, a tylko 7% – oferując innowacyjne produkty i usługi.

Następnie obliczono średnie wartości dla każdego czynnika i dokonano analizy średniej pozycji każdego z wymienionych czynników w skali ich ważności (dla ogółu badanych) i dla kategorii poszczególnych zmiennych (tabela 17). Im mniejsza jest średnia wartość, tym wyższą pozycję w rankingu zajmuje dany czynnik.

Na czele zestawienia uplasowały się czynniki o charakterze rynkowym: wysokość popytu klientów, ceny oferowanych dóbr i usług oraz ich jakość, a także poziom konkurencji w sektorze. Postęp techniczny oraz unikalność produktu/usługi (czynniki pozarynkowe) odgrywają znacznie mniejszą rolę w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw powiatu wileńskiego, niemniej jednak plasują się one w pierwszej dziesiątce czynników warunkujących konkurencyjność tej grupy przedsiębiorstw.

Tabela 17. Ranking wskazanych przez respondentów czynników konkurencyjności firmy według średniej

Pozycja	Czynniki	Grupa czynników	Średnia
1.	popyt klientów	R1	2,89
2.	poziom cen	R2	4,4
3.	wysoka jakość produktów/usług	R3	5,48
4.	konkurencja w sektorze	R4	6,11
5.	poziom rentowności	W1	6,32
6.	koszty pracy	W2	6,59
7.	kapitał własny firmy	W3	6,84
8.	poziom podatków	Z1	7,33
9.	unikalność produktu /usługi	PR1	7,35
10.	postęp techniczny	PR2	8,14
11.	warunki prowadzenia biznesu w kraju	Z2	9,07
12.	wejście Litwy do UE	Z3	9,8
13.	dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania	Z4	10,49
14.	ekspansja na rynki zagraniczne	R5	11,57

Oznaczenia: R - rynkowe czynniki, PR - pozarynkowe, W - wewnętrzne, Z - zewnętrzne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Istotne znaczenie dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w badanym okresie miały również czynniki wewnętrzne – poziom rentowności, wysokość kosztów pracy oraz kapitał własny firmy. Z kolei czynniki zewnętrzne w opinii respondentów odgrywały znacznie mniejszą rolę w kształtowaniu się ich przewag konkurencyjnych.

Do prześledzenia związku pomiędzy wyborem ważności poszczególnych czynników konkurencyjności przez respondentów zbudowano tablicę korelacyjną (patrz tab.18). Na tej podstawie można odczytać, że popyt klientów jest mocno uzależniony od konkurencji w sektorze i poziomu cen oraz umiarkowanie od wysokiej jakości produktów i usług. Z kolei poziom cen jest mocno skorelowany z konkurencją w sektorze, wysoką jakością dóbr i usług i popytem klientów. Swoją drogą wysoka jakość produktów jest mocno uzależniona od poziomu konkurencji w sektorze, poziomu cen oraz poziomu osiągniętej rentowności, w znacznie mniejszym stopniu zależność ta przejawia się w przypadku popytu klientów. Czynnikiem zajmujący czwarta pozycję w rankingu - konkurencja w sektorze - jest silnie uzależniony od wysokiej jakości produktów i usług i poziomu cen, w mniejszym natomiast stopniu od poziomu osiągniętej rentowności, kosztów pracy oraz kapitału własnego firmy. Poziom osiągniętej rentowności zależy przede wszystkim od jakości towarów i usług, w mniejszym natomiast stopniu od konkurencji w sektorze oraz unikalności produkcji i usługi czy popytu klientów.

Podobne zależności można prześledzić dla wszystkich analizowanych czynników konkurencyjności, a ogólnie rzecz biorąc potwierdza to istnienie efektu ich synergicznego oddziaływania na konkurencyjność przedsiębiorstwa. Wszystkie determinanty konkurencyjności mają charakter interaktywny, są spłotem wzajemnie powiązanych ze sobą czynników, które tworzą wielowymiarową przestrzeń. Postrzegać je zatem należy jako zbiór wzajemnie zależnych elementów, które występują w tym samym horyzoncie czasowym i nawzajem się przenikają.

Tabela 18. Tablica korelacyjna czynników konkurencyjności

	R4	R5	Z2	Z5	W1	R3	PR1	R1	R2	Z1	W2	W3	PR2	Z3
R4	1,0	-0,6	-0,45	-0,88	0,52	0,80	0,19	0,71	0,81	0,10	0,44	0,41	-0,47	-0,90
R5	-0,60	1,00	-0,01	0,69	-0,69	-0,60	-0,64	-0,34	-0,48	-0,37	-0,45	-0,54	-0,12	0,77
Z2	-0,45	-0,01	1,00	0,44	-0,39	-0,52	0,31	-0,59	-0,67	0,02	-0,12	0,16	0,61	0,42
Z5	-0,88	0,69	0,44	1,00	-0,73	-0,83	-0,26	-0,57	-0,75	-0,21	-0,57	-0,50	0,22	0,95
W1	0,52	-0,69	-0,39	-0,73	1,00	0,83	0,40	0,21	0,61	-0,02	0,21	0,17	0,19	-0,66
R3	0,80	-0,60	-0,52	-0,83	0,83	1,00	0,10	0,46	0,88	-0,12	0,13	0,17	-0,19	-0,80
PR1	0,19	-0,64	0,31	-0,26	0,40	0,10	1,00	0,01	-0,09	0,14	0,30	0,33	0,46	-0,28
R1	0,71	-0,34	-0,59	-0,57	0,21	0,46	0,01	1,00	0,74	0,29	0,19	-0,01	-0,71	-0,64
R2	0,81	-0,48	-0,67	-0,75	0,61	0,88	-0,09	0,74	1,00	-0,04	0,11	0,05	-0,56	-0,79
Z1	0,10	-0,37	0,02	-0,21	-0,02	-0,12	0,14	0,29	-0,04	1,00	0,56	0,36	-0,11	-0,27
W2	0,44	-0,45	-0,12	-0,57	0,21	0,13	0,30	0,19	0,11	0,56	1,00	0,85	-0,13	-0,61
W3	0,41	-0,54	0,16	-0,50	0,17	0,17	0,33	-0,01	0,05	0,36	0,85	1,00	0,05	-0,60
PR2	-0,47	-0,12	0,61	0,22	0,19	-0,19	0,46	-0,71	-0,56	-0,11	-0,13	0,05	1,00	0,33
Z3	-0,90	0,77	0,42	0,95	-0,66	-0,80	-0,28	-0,64	-0,79	-0,27	-0,61	-0,60	0,33	1,00

Źródło: jak dla tab.1.

Powyższe wnioski można uznać za dowód na rzecz postawionej tezy badawczej.

Bibliografia

Aczel A. D., *Statystyka w zarządzaniu*, PWN, Warszawa 2000.

Adamkiewicz-Drwiłło H. G., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*. Wyd. Dom organizatora, Toruń 2010.

Bieńkowski W., *Konkurencyjność gospodarki polskiej w przededniu wejścia do Unii Europejskiej. Czy rząd może być bardziej aktywny?* [w:] *Unia Europejska wobec procesów integracyjnych – wyzwania dla Polski*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2000.

Flak O., Głód G., *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Pojęcia, definicje, modele*, Wyd. Akademii Ekonomicznej, Katowice 2009.

Gorynia M., *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.

Grynia A., *Rynkowe oraz pozarynkowe czynniki kształtujące konkurencyjność przedsiębiorstw powiatu wileńskiego* [w:] *Między Ekonomią a historią*, R. Dziemianowicz, A. Kargol-Wasiluk, J. Wilkin, M. Zalesko (red.), Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.

Jóźwiak J., Podgórski J., *Statystyka od podstaw*, PWE, Warszawa 1997.

Pułaska-Turyna B., *Statystyka dla ekonomistów*, Wydanie II rozszerzone, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.

Stankiewicz M.J., *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8.

Walczak W., *Niematerialne determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw* [w:] *Konkurencyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa*, S. Lachiewicz, M. Matejun, (red.), Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009.

Visa Letuva [online] <http://www.visalietuva.lt/> [dostęp: 10.10.20109].

MARKA JAKO ELEMENT PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Streszczenie

W artykule podjęto próbę określenia wpływu marki na przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa. Przedstawiony jest zarys historyczny marki, struktura, a także otoczenie prawne znaków towarowych na Litwie. Analiza ww. zagadnienia dokonana została na podstawie literatury przedmiotu i danych statystycznych. Z reguły przedsiębiorstwa budują swoje strategie opierając się równocześnie na kilku elementach, prawie zawsze jednym z nich jest marka. Marka to nie tylko oznaczenie, wyraz czy jakiś symbol graficzny, to przede wszystkim prawo wyłączne, które przysługuje przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy inwestują w markę, by ona była kojarzona jako symbol jakości i trwałej przewagi konkurencyjnej.

BRAND AS AN ELEMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGE OF AN ENTERPRISE

Summary

The paper makes an attempt to determine the impact of the brand on the competitive advantage of a company. It presents a historical outline of the 'brand' concept, its structure, and legal environment of trademarks in Lithuania. Analysis of the issues is to made on the basis of the literature and description based on statistical data. The companies usually build their strategies based on several elements at the same time, almost always one of them is the brand. Brand is not only a sign, a word or a graphic symbol, it is primarily an exclusive right that is entitled to the entrepreneur. Businesses are investing in the brand, that it was recognized as the symbol of quality and sustainable competitive advantage.

Słowa kluczowe (Keywords): brand, competition, competitive advantage.

Wstęp

W procesie globalizacji zmienia się zachowanie konsumentów, jest ono bardziej skomplikowane, wyrafinowane, specyficzne, wymagające indywidualnego podejścia. W wyniku tych procesów zwiększa się ilość produktów o podobnych funkcjach, dlatego marka staje się czynnikiem, który pozwala na szybką identyfikację produktu, ułatwia konsumentom wybór i podjęcie decyzji, natomiast dla przedsiębiorstwa daje przewagę konkurencyjną. Długoterminowy sukces marki zależy nie od klientów, którzy kupują produkt jednorazowo, lecz od liczby klientów, którzy powracają i kupują go wielokrotnie. Właśnie tacy klienci stają się lojalnymi wobec marki i przedsiębiorstwa. Marka zaś jest swego rodzaju obietnicą dla klienta, a jej wartość jest dodatnia, gdy klient uważa, że obietnica jest spełniona. Więc marka

¹ Mgr Robert Aliukonis- Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno- Informatyczny.

zobowiązuje producenta do zaoferowania klientom pewnych cech produktu, zestawu usług towarzyszących. O sukcesie marki nie decydują wyłącznie inwestycje w znak, duże znaczenie ma wartość dodana, którą otrzymuje użytkownik korzystający z produktu markowego. Dobra marka tworzy wartość dodaną nie tylko z faktu posiadania samego produktu. Umiejętność tworzenia, utrzymania, rozwoju wizerunku marki jest zadaniem specjalistów od marketingu. Na rynku mogą także występować zagrożenia dla marek, w postaci ich podrabiania. Przedsiębiorstwo w takich sytuacjach ponosi straty finansowe, traci zaufanie klientów.

1. Pojęcia konkurencji i znaku towarowego

Konkurencja obejmuje wszystkie bieżące i potencjalne kontroferty i substytuty, które nabywca może brać pod uwagę. Możemy wyróżnić cztery poziomy konkurencji oparte na możliwościach zastąpienia danego produktu innym:

1. Konkurencja marki, firma za konkurencję uznaje inne firmy, które oferują tej samej grupie klientów podobne produkty lub usługi w zbliżonych cenach.
2. Konkurencja branżowa, firma uważa za swoich konkurentów wszystkie firmy produkujące takie same wyroby lub taką samą kategorię wyrobów.
3. Konkurencja rodzajowa, firma uważa za swoich konkurentów wszystkie firmy produkujące wyroby, które zaspokajają te same potrzeby.
4. Konkurencja uniwersalna, firma uważa za swoich konkurentów wszystkie firmy konkurujące o pieniądze tych samych konsumentów².

Konkurencja jest podstawowym mechanizmem ekonomicznym gospodarki rynkowej. Konkurencja to rywalizacja o dostawców, pracowników i przede wszystkim o rynki zbytu. Wolna konkurencja oznacza nieskrępowaną przez państwowy czy też prywatny monopol walkę firm o pozycję na rynku i o klientów. Podmiotami konkurencyjności mogą być państwo, grupa krajów, branża, przedsiębiorstwo, usługa, towar. W danym artykule rozważania będą dotyczyły tematu konkurencyjności w skali przedsiębiorstwa. Konkurencyjne przedsiębiorstwo posiada zdolność sprzedawania wyrobów z zyskiem, dominuje i zwiększa swój udział zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Oznacza to zdolność i umiejętność przedsiębiorstwa do lepszego zaspokajania potrzeb konsumentów w porównaniu z konkurencją. Przewagę konkurencyjną można osiągnąć dzięki lepszej jakości, cenie, oraz informacji. Przewaga informacyjna związana jest z informowaniem klientów o wyższej jakości produktów lub też z kształtowaniem ich preferencji w sposób bardziej skuteczny niż czynią to inni przedsiębiorcy przy określonym poziomie jakości oraz cen produktów. Uzyskanie przewagi informacyjnej pozwala kreować preferencje nabywców. Takim elementem w kształtowaniu przewagi informacyjnej jest marka, w której często jest założona informacja o firmie i produkcie. Przedsiębiorstwo dąży do utrzymywania swojej przewagi konkurencyjnej w celu maksymalizacji swoich zysków i uzyskaniu zadowolenia klientów.

² P. Kotler, *Marketing*, Dom Wydawniczy REBIS, Warszawa 2005, s. 14.

Znakowanie polega na użyciu nazwy, godła skrótu literowego, terminu, symbolu albo ich połączenia w celu ułatwienia odróżnienia danego produktu od innych podobnych produktów. Znak towarowy (trade mark), zwany również znakiem fabrycznym, służy przede wszystkim do odróżnienia produktów jednego przedsiębiorstwa od produktów innego przedsiębiorstwa. Ułatwia on kontrolę jakości produktu i pozwala poznać źródło jego pochodzenia. Znakowanie czyni zakupy łatwiejszymi, gdyż znak pozwala lepiej zapamiętać wady i zalety danego produktu i podjąć decyzję o ponownym zakupie w przyszłości. Przyspiesza to zakupy i redukuje czas przeznaczony na sprzedaż. Często zdarza się, że znak towarowy pokrywa się z zarejestrowaną nazwą przedsiębiorstwa, która jednocześnie oznacza nazwę handlową jego produktów. Prawo do znaku towarowego jest często prawem majątkowym i podlega zbyciu. Niedopuszczalna jest rejestracja znaku, który narusza prawa osobiste i majątkowe osób trzecich. Nie można również posługiwać się znanym znakiem towarowym w różnych branżach. Zarejestrowany znak towarowy jest formalnoprawnym wyrażeniem terminu marketingowego „marka produktu” (Brand)³. W artykule będą wykorzystane pojęcia znak towarowy, znak, marka. W literaturze przedmiotu występuje podział marek na cztery opcje:

1. marka producenta, stworzona przez producenta dobra lub usługi i będąca jego własnością;
2. marka prywatna, stworzona przez odsprzedawcę dobra lub usługi i będąca jego własnością;
3. marka licencjonowana, dobro lub usługa wykorzystujące nazwę użyczoną w drodze licencji przez właściciela marki za uzgodnioną opłatą bądź za tantiemy;
4. wspólna marka, wykorzystanie istniejących nazw marek dwóch różnych firm do oznaczenia jednego produktu⁴.

Nadawanie marek obecnie jest silną tendencją, tylko nieliczne produkty ich nie posiadają. Zwykle artykuły (sól, cukier) są pakowane przez producentów w odróżniające się torebki, części do samochodów, świece, opony, filtry mają odrębne marki nadane przez producentów. Dawniej producenci i pośrednicy sprzedawali produkty z beczek, skrzynek bez podawania nazwy dostawcy. Nabywcy polegali na uczciwości dostawcy. Pierwsze przejawy nadawania marek notuje się w średniowieczu, rzemieślnicy umieszczali swoje znaki na wyrobach, co miało chronić je przed niską jakością.

2. Ewolucja znaków towarowych

Historyczny rozwój znaków towarowych przyszedł z konieczności identyfikacji osoby lub grupy osób w społeczeństwie. Nie wiadomo dokładnie, kiedy pierwszy znak towarowy był wykorzystany jako świadectwo pochodzenia lub prawo własności, ale z pewnością można stwierdzić, że były to przede wszystkim znaki graficzne. Znakowano zwierzęta domowe w celu

³ Eugeniusz Michalski, *Marketing*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 180.

⁴ P Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong, *Marketing podręcznik europejski*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2002, s. 632.

zapobiegania kradzieżom, wyroby ceramiczne, dzięki cechom i gildiom rozwijała się marka. Cechy zatrudniały majstrów, którzy mieli obowiązek oznaczania swoich wyrobów, nadając im znaki-marki. Wtedy też marka i znak uzyskały funkcję gwarancyjną. Określone symbole były wyznacznikiem jakości i posiadały gwarancję jakości mistrza. Znaki także były jedną z form komunikacji. Znalezione starożytne znaki i symbole, mające abstrakcyjne znaczenie, tworzyły podstawę piśmiennictwa, z piktogramów powstały hieroglify.

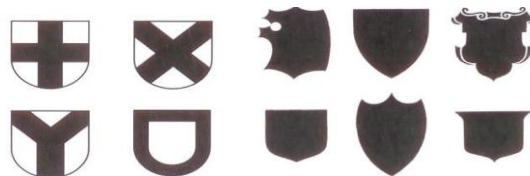
Rysunek 1. Hieroglify egipskie



Źródło: <http://www.synaj.com/hieroglify.htm> [dostęp: 7.08.2014].

Niektóre znaki pochodzące z wyrobów ceramicznych są wykorzystywane dotychczas, korzysta się także ze znaków heraldycznych. Heraldyka sięga czasów średniowiecza, powstała w latach 1096–1270, gdy papież zwoływał rycerzy do walki z muzułmanami w Palestynie. Rycerze, żeby rozpoznawać jeden drugiego, mieli znaki na zbroi i sztandarach. Heroldowie w średniowieczu odpowiadali za identyfikację rycerzy, do ich obowiązków należało także rejestrowanie znaków rycerskich, przestrzeganie zasad tworzenia znaków, które dotyczyły używania odpowiednich kolorów, linii, form zbroi, typów korony, kolejności symboli i ich położenia. System znaków informował o hierarchii rodzinnej mężczyzn, zatem można było określić właściciela, jego pochodzenie.

Rysunek 2. Formy tarcz z okresu heraldyki



Źródło: Audrius Klimas, *Lietuvos prekių ženklai*, Vilniaus Dailės Akademija 2009, s.13.

Z czasem form heraldycznych zaczęto używać na herbach miast, regionów, państw. Herby miast litewskich nie były wyjątkiem. W 1989 roku ujednolicono formę herbów litewskich miast, wykorzystuje się formy tarczy gotyckiej.

Rysunek 3. Herb Republiki Litewskiej, Herb Wilna, Herb Kowna, Herb Trok



Źródło: http://lt.wikipedia.org/wiki/S%C4%85ra%C5%A1as:Lietuvos_herbai [dostęp 09.08. 2014].

Na ewolucję znaków miały wpływ też monogramy (gr. *monos* ‘pojedynczy’ i *gramma*, ‘znak’, ‘litera’). Obecnie monogram funkcjonuje jako symbol powstały z powiązania pierwszych liter imienia i nazwiska – inicjały. Monogram był sposobem podpisywania się przez monarchów.

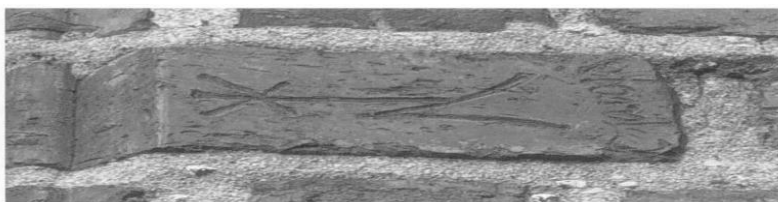
Rysunek 4. Monogram w herbie Augustowa, Talar Zygmunta II Augusta rewers z monogramem władcy SA. moneta bita w Wilnie 1564 r.



Źródło: <http://pl.wikipedia.org/wiki/Monogram> [dostęp: 20.08. 2014] ,
<http://www.pozukiwaniemskarbow.com/numizmatyka/polska-krolewska.html> [dostęp: 20.08.2014].

W średniowieczu ze znaków szeroko korzystali murarze. Średniowieczni murarze nie tylko murowali ściany, ale byli także świetnymi architektami i inżynierami. Od XII wieku do XVIII murarze wybijali swoje znaki na kamieniach, trudno dziś określić, w jakim celu to robili, może po to, aby pozostawić swój ślad w historii, a może po to, by zyskać sławę i otrzymać dobre wynagrodzenie za pracę. W każdym razie tych znaków zostało bardzo dużo, zapewne dlatego, że w średniowieczu było wielu murarzy, i dlatego, że kamień jest długowiecznym materiałem.

Rysunek 5. Wilno, kościół św. Anny, zbudowany w latach 1495- 1500, cegła ze znakiem murarza



Źródło: A. Klimas, *Lietuvos prekių ženklai*, Vilniaus Dailės Akademija 2009, s. 23.

W latach 1920 – 1940 ogromny wpływ na znaki towarowe na Litwie miała sztuka. Dla znaków tego okresu charakterystyczny jest styl często wykorzystywany w sztuce graficznej. Znaki towarowe często nie mają powiązania ani z produktem, ani producentem. Możemy spotkać wątki ornamentów narodowych, promienie słoneczne, bohaterów mitologii.

Rysunek 6. Wybrane znaki towarowe na Litwie w latach 1926 – 1930

Źródło: A. Klimas, *Lietuvos prekių ženklai*, Vilniaus Dailės Akademija 2009, s. 58- 59.

Lata 1950 –1970 to okres socjalizmu, na Litwie dominuje przemysł ciężki. Poszczególne produkty nie mają swej identyfikacji w postaci znaków towarowych, dominują znaki producentów. Gospodarka budowana na doktrynie socjalistycznej transformowała funkcję znaków towarowych, ograniczając ich tylko do funkcji informacyjnej z powodu braku konkurencji, reklamy, technologii sprzedaży. Produkt stał się wartością samą w sobie bez logotypów, opakowania, nazwy handlowej.

Rysunek 7. Wybrane znaki towarowe na Litwie w latach 1950- 1970

Źródło: A. Klimas, *Lietuvos prekių ženklai*, Vilniaus Dailės Akademija 2009, s. 64- 65.

W latach 1970 – 1990 nie następuje dużych zmian, znaki nadal pełnią funkcję informacyjną, najczęściej dokładnie określającą branżę i działalność producenta, tartak, drukarnię, fabrykę butów. Twórcy znaków za pomocą różnych symboli graficznych ukazują procesy technologiczne produkcji. Prymitywne możliwości techniczne drukarni nie pozwalają na wykorzystanie wszystkich możliwości graficznych. Brak towarów w tym okresie, popyt większy od podaży, wszystko to sprawiło, że produkty nadal były „zmiotane” z półek bez działań promocyjnych.

Rysunek 8. Wybrane znaki towarowe na Litwie w latach 1970- 1990

Źródło: A. Klimas, *Lietuvos prekių ženklai*, Vilniaus Dailės Akademija 2009, s. 78.

Lata 1990 – 2009 to okres zmian politycznych, gospodarczych, okres nowych technologii, komputerów. Idea wolnego rynku odrodziła znaczenie znaku towarowego w procesie konsumpcji. Duża podaż towarów, technologie marketingowe inspirowały konsumpcję, która bezpośrednio wiąże się z rozpoznawalnością znaków towarowych. Reklama zaczęła coraz bardziej interesować wydawców gazet i czasopism, ponieważ stanowiła dodatkowe źródło dochodu. Technologie komputerowe stworzyły duże możliwości twórcze w zakresie reklamy i produktów. Szybkość tworzenia nowych produktów wzrosła kilkakrotnie. Następne lata odznaczały się coraz większym promowaniem swoich marek przez producentów i działaniami mającymi na celu popularyzację znaków towarowych. Ekspansyjne kampanie reklamowe wykorzystujące niemal wszystkie środki przekazu miały przyciągać klientów. Pojawiały się promocje, obniżki cen, niekiedy też kosztem obniżenia jakości produktu. W niektórych przedsiębiorstwach zaczęto przyjmować kierowników do spraw marketingu.

Rysunek 9. Wybrane znaki towarowe na Litwie po roku 1990



Źródło: <http://ekonomika.balsas.lt/naujiena/vertingiausi-lietuviski-prekiu-zenklai-24128.html?page=4> [dostęp 25.08.2014].

Producenci napojów i żywności, sieci handlowe i operatorzy telefonii komórkowej – właśnie do firm z tych branż należą najbardziej znane marki na Litwie. W czołówce litewskich marek znajdziemy zaledwie jedną, drugą markę w sektorze przemysłu lekkiego, ale już ich brak w przemyśle ciężkim. Według badań tygodnika „*Ekonomika.Lt*” pierwsze trzy miejsca w rankingu marek litewskich zajmują marki: „Maxima”, „Švyturys”, „Omnitel”. Badania te wykazały, że wartość największych marek jest identyfikowana z wartością firmy na rynku. Udział tych firm na rynku jest większy ze względu na fakt posiadania mocnych marek.

3. Podstawy prawne znaku towarowego

Pierwsza ustawa dotycząca regulacji znaków prawnych związana z ich rejestracją, wykorzystaniem, ochroną prawną była przyjęta we Francji w 1857 r., a w 1883 r. też w Wielkiej Brytanii⁵. Od 1 kwietnia 1996 r. we Wspólnocie Europejskiej zaczął działać nowy system ochronny znaków towarowych – Ochrona znaków towarowych Wspólnoty. Został powołany instytut, który działa w skali regionalnej obok narodowych instrumentów ochrony

⁵ R. Kuvykaite, *Gaminio marketingas*, Kaunas, Technologija 2001, s. 73

znaków towarowych. Na Litwie ochroną znaków towarowych poważnie zaczęto zajmować się na początku XX w. Pierwsza ustawa o znakach towarowych była przyjęta 27 stycznia 1925 r. i obowiązywała do 1940 r., według tej ustawy znaki towarowe były rejestrowane na okres od 1 roku do 10 lat. Na Litwie rejestrować swoje znaki mogły też inne państwa. Od 12 kwietnia 1991 r. w Republice Litewskiej założono Państwowe Biuro Patentów. Podstawowe akty prawne Republiki Litewskiej dotyczące znaków towarowych i usług były przyjęte w 1993 r. W 1994 r. RL dołączyła się do Konwencji paryskiej o ochronie praw własności producentów oraz zawarła umowę kooperacyjną patentów. W 1997 r. na Litwie weszła w życie umowa madrycka o protokole rejestracji znaków towarowych. Trzecia ustawa o znakach towarowych w historii Litwy została przyjęta 10 października 2000 r., poprawki do tej ustawy wniesiono w 2002 r., biorąc pod uwagę przyszłe wstąpienie Litwy do Unii Europejskiej. Po wstąpieniu Litwy do Unii Europejskiej na terytorium kraju zaczął działać system ochrony znaków towarowych Wspólnoty⁶. Znaki usług i towarów mogą rejestrować zarówno osoby fizyczne, jak i prawne, które zajmują się działalnością komercyjną lub przemysłem. W art. 5 litewskiej ustawy o znakach towarowych podane jest określenie pojęcia „znak”. Znak towarowy może składać ze słów, imion, nazwisk ludzi, pseudonimów, nazwy firm, sloganów, haseł, liter, liczb, rysunków, godła, form objętościowych, kolorów i ich kombinacji, a także kombinacji wyżej wymienionych elementów⁷. Podobny skład mają znaki stosowane również w innych krajach. W niektórych krajach, na przykład w Norwegii oprócz wyżej wymienionych składników zezwala się na rejestrację znaków dźwiękowych, zapachów, hologramów. Warto podkreślić, że znaki towarowe z takimi elementami są trudne do zidentyfikowania i właśnie te elementy na Litwie nie podlegają ochronie prawnej. W ustawie także są wymienione wymagania odnośnie do znaku towarowego, jakie trzeba spełnić w trakcie rejestracji znaku. Tutaj należy się odwołać do art. 7 Ustawy RL o znakach towarowych, który stanowi, że znak towarowy nie może być identyczny lub podobny do:

- Już zarejestrowanych lub wcześniej zgłoszonych wniosków znaków towarowych do rejestracji tych samych towarów lub usług, gdyż możliwe jest wprowadzenie w błąd użytkowników. Znak towarowy nie może kojarzyć się z innymi znakami;
- Nazw osób prawnych już istniejących i należących do innych osób, a także wcześniej zarejestrowanych nazw osób prawnych;
- Znaków geograficznych Republiki Litewskiej, które podlegają ochronie prawnej, z wyjątkiem tych, które nie są chronione, ale osoba rejestrująca ma prawo do korzystania z takich znaków;

⁶ R. Urbanskienė., R. Vaitkienė, *Prekės ženkle valdymas*, Kaunas, technologija 2007, s. 76

⁷ Lietuvos Respublikos Prekių ženklų įstatymas [online],

http://www3.lrs.lt/pls/inter2/dokpaieska.showdoc_l?p_id=279274 [dostęp: 27.08.2014].

- Chronionych prawem własności obiektów przemysłowych, praw autorskich utworów literackich, obiektów sztuki i nauki, nazwisk i imion osób znanych, pseudonimów, z wyjątkiem sytuacji, kiedy autor tych praw udziela zgody⁸.

Zgodnie z zasadami tworzenia znaków towarowych nie można korzystać z symboli państwowych (sztandaru, herbu), z nazw miejscowości. To są jedynie podstawowe wymagania, ograniczeń dotyczących tworzenia znaku towarowego jest więcej.

4. Rejestracja znaku towarowego na Litwie

Rejestracja znaków towarowych na Litwie odbywa się w Państwowym Biurze Patentów. Zabiegając o rejestrację, należy nie tylko stworzyć znak, ale również wypełnić wniosek. W celu rejestracji należy złożyć: odpowiednio wypełniony wniosek, zdjęcie znaku, opis znaku, wskazanie dla jakich towarów i usług będzie wykorzystany. Rejestracja składa się z kilku etapów. Pierwszy etap to złożenie wniosku do Państwowego Biura Patentów z dokumentami wskazanymi w art. 11 ustawy. Od dnia złożenia wniosku znak towarowy jest pod czasową ochroną prawną. Na rejestrację jednego znaku składa się jeden wniosek. We wniosku można złożyć prośbę o rejestrację znaku dla grupy towarów lub usług za dodatkową opłatą. Drugi etap – ekspertyza znaku towarowego, podczas której sprawdza się, czy prawidłowo jest wypełniony wniosek, w przypadku pozytywnej decyzji wykonuje się ekspertyzę samego znaku. Ekspert dokonujący ekspertyzy sprawdza dokumenty, analizuje, czy towary i usługi są zaklasyfikowane zgodnie z Międzynarodową Klasyfikacją Towarów i Usług (klasyfikacja nicejska) i czy znak spełnia wszystkie wymagania. Ekspertyzę ułatwia krajowa i międzynarodowa klasyfikacja znaków towarowych. Ekspert po dokonaniu analizy wniosku i znaku podejmuje decyzję o:

- rejestracji znaku w podanej formie,
- rejestracji znaku tylko dla niektórych towarów i usług,
- nierejestrowaniu znaku towarowego⁹.

Trzeci etap – ekspert po ustaleniu, że zarówno stosowanie znaku, jak i sam znak spełnia ustawowe wymogi, postanawia dokonać jego rejestracji i wysyła decyzję do wnioskodawcy lub jego przedstawiciela. W Republice Litewskiej znak jest zarejestrowany wówczas, gdy zostaje wpisany do rejestru znaków towarowych i opublikowany w oficjalnym biuletynie VPB w celu zapoznania osób trzecich. Osoby trzecie po stwierdzeniu, że zarejestrowany znak towarowy nie spełnia wymogów znaku towarowego lub narusza ich prawa, w terminie 3 miesięcy od daty publikacji znaku mogą zgłosić zastrzeżenie dotyczące unieważnienia znaku towarowego, które jest kierowane przez VBP do Wydziału Odwoławczego. Jeśli w ciągu 3 miesięcy nie został złożony protest, wydawane jest świadectwo rejestracji znaku towarowego. Termin ważności rejestracji wynosi 10 lat, po zakończeniu tego terminu jest możliwość jego przedłużenia za

⁸ Lietuvos Respublikos Prekių ženklų įstatymas [online], http://www3.lrs.lt/pls/inter2/dokpaieska.showdoc_l?p_id=279274 [dostęp: 28.08.2014].

⁹ <http://www.verslobanga.lt/lt/patark.full/3c5419efaa4cf.2> [dostęp: 29.08.2014].

dotatkową opłatą. Właściciel zarejestrowanego znaku może z niego korzystać bez wszelkich ograniczeń, ma prawo do ograniczenia działalności handlowej identycznych lub podobnych znaków, a także może wystąpić do sądu z żądaniem o rozwiązanie nielegalnych działań i odszkodowanie. Właściciel znaku towarowego może zgłaszać prawo do wprowadzenia ograniczeń na przywożone do Republiki Litewskiej towary z podrobionymi znakami towarowymi.

Proces rejestracji nie jest szybki, trwa do roku. Właściciel może przekazać prawo na korzystanie ze swego znaku. W takim wypadku ma być podpisana umowa licencyjna. W art. 8 Ustawy Republiki Litewskiej o znakach towarowych podane są zasady korzystania ze znaku oraz jest określony zakres odpowiedzialności osób, które zawierają taką umowę.

Tabela 1. Rejestr działających znaków narodowych według roku złożenia wniosku

Data złożenia wniosku	Liczba wniosków	Udział %
2013	124	0,37
2012	1595	4,73
2011	1837	5,45
2010	1837	5,45
2009	1738	5,16
2008	2199	6,52
2007	2148	6,37
2006	1971	5,85
2005	1773	5,26
2004	1981	5,88
2003	894	2,65
2002	849	2,52
2001	839	2,49
2000	959	2,85

Źródło: <http://www.vpb.gov.lt/index.php?p=0&l=lt&n=308> [dostęp: 03.09.2014].

Licencja wydana innej osobie może mieć charakter wyjątkowy i niewyjątkowy na wszystkie towary i usługi lub ich część, także mogą to być ograniczenia geograficzne (część kraju lub cały kraj). Licencja jest przyzwoleniem na korzystanie z chronionych prawem wynalazków, stylu, tajemnic przemysłowych, znaków towarowych.

5. Wpływ znaku towarowego na konkurencyjność firmy

Żeby odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób znak towarowy wpływa na konkurencyjność firmy, należy zastanowić się nad korzyściami dla przedsiębiorstwa i konsumentów z posiadania znaku. Znaki ułatwiają użytkownikom odnalezienie produktów przedsiębiorstwa, a także służą odróżnianiu produktów, wyrobów, usług firmy od konkurencji. Pomagają one w określeniu działalności firmy. Znaki są najważniejszym elementem marketingu i źródłem przekazu informacji, co pozwala wyróżnić swoje produkty spośród innych produktów i skierować na nie uwagę konsumentów. Mogą one w skoncentrowany sposób przekazywać emocje, sposób życia konsumentów, idee, pragnienia, informację o firmie.

Znaki mają szeroki zasięg oddziaływania, nie stanowią przeszkody granice geograficzne, języki, różnice kulturowe. Rozszerzają możliwości rozwoju działalności firmy przez Internet. Stanowią podstawę zaufania, które jest niezbędne w kształtowaniu bazy klientów i reputacji firmy. Użytkownicy emocjonalnie przywiązują się do niektórych znaków, ponieważ otrzymują produkty dobrej jakości i o odpowiednich właściwościach. Przedsiębiorstwa inwestują w utrzymanie jakości produktów i ich poprawę, aby zachować swoją renomę. Marki pomagają unikać nieporozumień wśród konsumentów, chronią ich, gdyż wskazują na źródła pochodzenia towarów. Czas ważności marki jest nieograniczony, co daje firmie długoterminową przewagę konkurencyjną. Wartość marki wykracza poza granice działalności firmy, otwiera to możliwość wejścia firmy na rynki innych produktów i rynki zagraniczne. Marki są podstawowym elementem umów franczyzowych, mogą być sprzedawane z firmą lub oddzielnie. Warto tutaj przytoczyć przykład badań dokonanych w 2012 r. przez Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Wilnie. Agencji Badawczej RAIT zlecono przeprowadzenie badania dotyczącego percepcji polskich marek na rynku litewskim. Celem badania było ustalenie, jak litewski konsument postrzega polskie produkty pod względem ich jakości, prestiżu, ceny, niezawodności, dostępności, innowacyjności oraz stosunku ceny do jakości. Agencja RAIT zbadała rozpoznawalność spontaniczną polskich marek. Respondentów poproszono o wymienienie 3 marek polskich. Najczęściej respondenci spontanicznie podawali markę „Orlen”. 12% mieszkańców Litwy w wieku 18-74 lat spontanicznie podało tę markę jako pierwszą – („*top of mind*” – 8%). Drugie i trzecie miejsce dzielą marki „Kubuś” oraz „PZU”. „Kubuś” został wymieniony przez 5% respondentów (3% - *top of mind*), „PZU” – przez 5% respondentów (2% - *top of mind*). W badaniu rozpoznawalności wspomaganej respondenci byli pytani o to, czy znają podane polskie marki lub czy o nich słyszeli. Najwięcej wskazań uzyskała marka „Sobieski”, którą zna 80% respondentów. Marki produktów „Kubuś” i „Tymbark” zostały wymienione przez 74% i 73% respondentów, a 64% respondentów wskazało markę „PZU”, „Orlen” – 59%. Na kolejnych miejscach uplasowały się marki: „Atlas” (28%), „Reserved” (22%), „Lubella” (20%), „LOT” (19%), „Diverse” (5%)¹⁰.

Jeżeli porównamy wyniki przeprowadzonych badań polskich marek na Litwie z rankingiem polskich marek podanym niżej, zobaczymy, że mocne marki zajmujące czołowe pozycje w obydwu zestawieniach, takie jak „Orlen”, „PZU”, są dobrze identyfikowane i odbierane przez użytkowników w dwóch krajach. Są to marki, które mówią o wysokiej i stabilnej pozycji, wiarygodności tych przedsiębiorstw na rynku, daje to przewagę konkurencyjną, stwarza dobrą podstawę do wejścia na rynki międzynarodowe. W rankingu najcenniejszych polskich marek w 2011 r. brały udział tylko te marki, które powstały w Polsce – bez względu na kraj pochodzenia obecnego właściciela marki. Do sporządzenia rankingu wykorzystano tzw. metodę opłat licencyjnych (*relief from royalty*). Metoda ta opiera się na

¹⁰ Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Wilnie [online] dokument elektroniczny, [online]
https://vilnius.trade.gov.pl/pl/analizy_rynkowe/article/detail,509,PERCEPCJA_MAREK_POLSKICH_NA_RYNK_U_LITEWSKIM.html, dokument elektroniczny, pdf s. 4-6 [dostęp 06.09.2014].

określeniu hipotetycznych opłat, jakie ponosiłby użytkownik marki, gdyby korzystał z niej na podstawie umowy licencyjnej. Siłę marki oceniano na podstawie czterech kryteriów: pozycji rynkowej, relacji z klientami, postrzegania marki oraz rodzaju rynku¹¹.

Znaki mogą skutecznie zwiększyć obroty firmy i zyski, występować jako dodatkowe zabezpieczenie w celu uzyskania wsparcia finansowego instytucji kredytowych. Mocne marki ułatwiają rekrutację i utrzymanie pracowników. Ludzie chętniej pracują w firmach, które są znane i cieszą się dobrą renomą na rynku.

Tabela 2. Ranking polskich marek według wartości

Poz. W 2011r.	Nazwa marki	Wartość marki (mln zł) w 2011 r.	Zmiana wartości marki (proc.)	Poz. W 2010 r.	Zmiana pozycji 2011 do 2010
1	Orlen	3819,4	1 %	1	0
2	PKO Bank Polski	3748,4	3%	2	0
3	PZU	2352,3	-17%	3	0
4	Telekomunikacja Polska	1810,7	0%	4	0
5	Biedronka	1712,0	27%	6	1
6	TVN	1330,6	1%	7	1
7	Plus	1198,1	10%	9	2
8	Pekao SA	1101,2	-15%	8	0
9	Mlekovita	1058,8	6%	11	2
10	Play	989,5	78%	22	12

Źródło: http://forsal.pl/artykuly/576102,najcenniejsze_polskie_marki_2011_zobacz_ranking.html [dostęp: 10.09.2014].

Ogromne znaczenie mają znaki w zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Znaki pozwalają firmie zabronić nieuczciwe wykorzystanie ich znaków przez konkurencję. Zapobiegają importowi podrzobionych towarów. Starannie wybrany znak może być ważnym znaczącym elementem aktywów spółki. W nowoczesnej gospodarce może stanowić największe bogactwo firmy. O tym, że wartość marki to istotna część kapitału firmy, możemy przekonać się na przykładzie marek światowych.

Sektor technologiczny jest triumfotorem rankingu najcenniejszych marek świata. Silne marki dowodzą swojej odporności na recesję, świadczą o tym opublikowane wyniki piątego dorocznego badania firmy MillwardBrown w 2010 r., które wskazuje 100 najcenniejszych marek na świecie.

¹¹ http://forsal.pl/artykuly/576102,najcenniejsze_polskie_marki_2011_zobacz_ranking.html [dostęp: 06.09.2014].

W okresie, gdy większość głównych wskaźników finansowych spadała, wartość 100 czołowych marek wzrosła o cztery procent w ciągu ostatniego roku, przekraczając pułap 2 bilionów USD¹². W walce konkurencyjnej znak towarowy jest ważnym i skutecznym narzędziem, którym może posługiwać się firma.

Tabela 3. Pierwsza dziesiątka najcenniejszych marek świata w 2012 roku

Pozycja w 2011 r.	zmiana	Pozycja w 2012 r.	kategoria	Marka	Wartość marki w 2012 r. (mln USD)
1	0	1	Technologie	Apple	182,951
3	1	2	Technologie	IBM	115,985
2	-1	3	Technologie	Google	107,857
4	0	4	Fast food	McDonalds	95,188
5	0	5	Technologie	Microsoft	76,651
6	0	6	Napoje	Coca-cola	74,286
8	1	7	Tytoń	Marlboro	73,612
7	-1	8	Telekomunikacja	AT&T	68,870
13	4	9	Telekomunikacja	Verizon	49,151
9	-1	10	Telekomunikacja	China Mobile	47,041

Źródło: <http://www.egospodarka.pl/65427,Ranking-najcenniejszych-marek-2011,1,39,1.html> [dostęp: 10.09.2014].

Zarządzanie znakiem towarowym i jego rozwojem wymaga posiadania fachowych umiejętności. Korzyści z zarządzania znakiem są następujące:

- zwiększa poziom zwrotu z inwestycji,
- zwiększa wartość samego znaku,
- zwiększa lojalność konsumentów wobec znaku¹³.

O korzyściach ze stosowania marek dla konsumentów, o tym, w jaki sposób ułatwiają one zakupy, pisze K. Liczmańska. Dokonując analizy zachowań konsumentekich w procesie podejmowania decyzji o zakupie, stwierdza, że najważniejszymi czynnikami, którymi kierują się konsumenci podczas podejmowania decyzji o zakupie, są jakość i cena (70%) oraz marka produktu (43%). Produkt markowy kojarzy się przede wszystkim z wyznacznikiem wysokiej jakości. Jakość najczęściej, a szczególnie w przypadku produktów spożywczych, oceniana jest subiektywnie, zwłaszcza trudno jest ją ocenić wzrokowo, jedynie oglądając produkt. Można stwierdzić, że przy podejmowaniu decyzji zakupowych przede wszystkim decyduje marka produktu. W zależności od sympatii do marki konsument ocenia takie walory, jak jakość, jest również skłonny zapłacić wyższą cenę. Porównując wyniki danych pochodzących z badań przeprowadzanych od 1994 roku przez TNS OBOP, zaobserwować można wyraźny i stabilny wzrost roli marki, która stała się obecnie trzecim w kolejności czynnikiem branym pod uwagę przy zakupach. Nic więc dziwnego, że główna walka konkurencyjna, jak również pozyskiwanie

¹² <http://www.egospodarka.pl/52371,Ranking-najcenniejszych-marek-2010,1,39,1.html> [dostęp: 15.09.2014].

¹³ R. Vaitkienė, R. Urbanskienė, Prekes zenklo valdymas, Kaunas, technologija 2007, s. 141.

lojalnego konsumenta opiera się na tworzeniu silnych marek. Konsumenty kupują artykuły markowe głównie z powodów racjonalnych, oceniając je jako bardziej trwałe i wyższej jakości, ponad połowa Polaków uważa je za nowoczesne i innowacyjne, a 75 % – po prostu za lepsze. Ponad 70 % konsumentów przyznaje, że ufa markom, że produkty markowe im się podobają, ponad połowa stwierdza, że jest w stanie zapłacić wyższą cenę. Wyniki te wyraźnie wskazują, że silna marka daje szansę na zdobycie przewagi konkurencyjnej oraz zmniejsza bariery utrudniające wprowadzenie nowych kategorii produktowych¹⁴.

Wnioski

Marka jest elementem, który korzystnie wpływa na relacje i konsekwentną komunikację między firmą a konsumentami, jest elementem, który daje firmie wyłączne prawa, co pozwala na utrzymanie w długim okresie przewagi konkurencyjnej. „Żywość” marki przekracza cykl życia samych produktów. Marka ułatwia wprowadzenie nowych produktów, zarówno produkty, jak i sama firma są bardziej rozpoznawalne na rynku krajowym i globalnym. Ponoszone nakłady na badania i rozwój, innowacyjność i jakość produktów markowych, powodują, że klienci są skłonni drożej za nie płacić, przy tym lojalność konsumentów jest większa. Sama marka jest częścią kapitału firmy, ponieważ może być bardzo wartościowa. Proces tworzenia i rejestracji marki nie jest skomplikowany, ale czasochłonny, może trwać do roku. Rejestracja marki jest konieczna, zapewnia to jej ochronę prawną i zabezpiecza ją przed kopiowaniem. Znany markowy produkt posiada łatwo rozpoznawalną przez konsumentów tożsamość, charakteryzuje się budowaną przez lata tradycją, niezmiennie wysoką jakością i niezawodnością, przez co ułatwia dokonywanie zakupów. Marka stała się obecnie trzecim czynnikiem (po jakości i cenie) brany pod uwagę przy zakupach, chociaż, jak wykazują tendencje, rola marki stale wzrasta.

Bibliografia

Aleliūnaitė M., *Prekės, jos ženklai ir vartotojų santykių reikšmė įmonės veiklai marketingo kultūros požiūriu*, Inzerine ekonomika 2000.

Kotler P., *Marketing*, Dom Wydawniczy REBIS 2005.

Kotler P., Armstrong G., Saunders J., Wong V., *Marketing podręcznik europejski*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A. Warszawa 2002.

Kuvelykaitė R., *Gaminio marketingas*, Kaunas, Technologija 2000.

Lietuvos Respublikos Valstybinio patentų biuras[onliene], <http://www.vpb.gov.lt> [dostęp: 7.czerwca 2014r.].

Lietuvos Respublikos Prekių ženklų įstatymas [online], http://www3.lrs.lt/pls/inter2/dokpaieska.showdoc_1?p_id=279274 [dostęp: 28.sierpnia 2014r.].

¹⁴ Dokument elektroniczny, K. Liczmańska, Silna marka jako źródło przewagi w momencie zakupu, s. 95- 96.

Lietuvos Respublikos valstybinis patentų biuras (2010)[online], Patrauklus gaminys įvadas į dizainą smulkioms ir vidutinėms įmonėms, http://www.vpb.gov.lt/docs/20101122_3.pdf [dostep: 3 Wrzesnia 2014 r.].

Lietuvos Respublikos valstybinis patentų biuras (2010)[online], Prekių ženklo sukūrimas įvadas į prekių ženklus smulkioms ir vidutinėms įmonėms, http://www.vpb.gov.lt/docs/20101122_1.pdf [dostep: 5 Wrzesnia 2014 r.].

Lietuvos Respublikos valstybinis patentų biuras 2014, *2013 metų Lietuvos Respublikos pramoninės nuosavybės objektų teisinės apsaugos statistika*, http://www.vpb.gov.lt/docs/20140303_1.pdf [dostep: 11 Wrzesnia 2014 r.].

Michalski E., *Marketing*, Wydawnictwo naukowe PWN Warszawa 2004. Šimoliūnas V., *Logotipai*, VŠĮ Šiaulių univesiteto leidykla 2004

Urbanskienė R., Vaitkienė R., *Prekės ženklo valdymas*, Kaunas, technologija 2007.

Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Wilnie [online], <https://vilnius.trade.gov.pl> [dostep: 6.maja 2014 r.].

www.lt.wikipedia.org [dostep: 9 maja. 2014 r.].

www.poszukiwaniaskarbow.com [dostep:20.wrzesnia.2014 r].

www.ekonomika.balsas.lt [dostep 25 maja.2014 r.].

www.verslobanga.lt [dostep: 29 sierpnia 2014 r.].

www.forsal.pl/ [dostep: 10 lipca.2014 r.].

www.synaj.com [dostep: 17 wrzesnia 2014 r.].

www.egospodarka.pl/ [dostep: 21 lipca 2014 r.]

www.epr.pl/historia-marki,marka [dostep: 28 kwietnia 2014 r.]

Część IV

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

INTELIĞENTNE SPECJALIZACJE W PROCESIE ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU REGIONÓW POLSKI WSCHODNIEJ

Streszczenie

Wdrażanie regionalnych strategii innowacji (RIS3) związane jest z podejmowaniem działań w zidentyfikowanych obszarach nauki, gospodarki będących potencjałem rozwojowym regionów, mających na celu podnoszenie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa. Celem publikacji była ocena wyboru obszarów inteligentnych specjalizacji w regionach, jako ustawowego zadania samorządu województwa, jako zasobów endogenicznych regionów decydujących o ich rozwoju społeczno – gospodarczym z uwzględnieniem zasad polityki zrównoważonego rozwoju. Przedmiotem oceny był potencjał innowacyjny oraz infrastruktura badawczo – rozwojowa jako jeden z czynników warunkujących wdrażanie inteligentnych specjalizacji w poszczególnych regionach Polski Wschodniej. Wielkość podstawowych wskaźników charakteryzujących infrastrukturę badawczo - rozwojową plasuje te regiony na ostatnich pozycjach w kraju. Determinuje to możliwości wykorzystania zidentyfikowanych obszarów inteligentnych specjalizacji w rozwoju regionów oraz wskazuje na duże dysproporcje w zakresie działalności badawczo – rozwojowej w wymiarze regionalnym Polski.

SMART SPECIALIZATIONS IN THE PROCESS OF BALANCED DEVELOPMENT OF EASTERN REGIONS OF POLAND

Summary

The main aim of the implementation of regional research and innovation strategies (RIS3) is connected to taking actions in identified areas of science and economy which are developmental potentials of the regions and whose purpose is to increase competitiveness and innovation of voivodeship economy. The purpose of this publication was to assess the choice of the areas of smart specializations in the regions as a statutory task of voivodeship self-governments aiming at the social and economic development of such regions. The subject of the assessment was innovative potential and research and development infrastructure as one of the factors conditioning the implementation of smart specializations in particular regions of Western Poland. The value of the basic indicators characterizing the infrastructure for research and development ranks these regions in the last positions in the country. This determines the possible use of the identified areas of smart specialization in the development of regions and points to large regional disparities in terms of research-development.

¹ Dr Alina Walenia - Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii.

Słowa kluczowe (Keywords): Smart specializations, balanced development, competitiveness, innovation

Wstęp

Ideą zrównoważonego rozwoju jest prowadzenie takiej polityki społeczno-ekonomicznej w regionie, która nie będzie odbywała się kosztem przyszłych pokoleń i będzie uwzględniała wymagania i prawa przyrody. Wdrażanie zasad zrównoważonego rozwoju w makroregionie Polski Wschodniej obejmującym pięć województw: podkarpackie, lubelskie, warmińsko – mazurskie, podlaskie i świętokrzyskie jest szczególnie istotne ze względu na jakość środowiska przyrodniczego. Regiony te pod względem środowiska przyrodniczego należą do ścisłej czołówki w kraju, a decydują o tym następujące wskaźniki, tj. udział obszarów prawnie chronionych (2, 3 i 4 pozycja w kraju), udział powierzchni lasów (2, 3 i 4 pozycja w kraju)². Z terenu tych województw zgłoszonych zostało do Komisji Europejskiej łącznie 121 obszarów Natura 2000 o łącznej szacunkowej powierzchni ok. 490 tys. ha, stanowiącej 30,5% powierzchni tych województw. Podstawowym założeniem koncepcji inteligentnej specjalizacji jest podnoszenie innowacyjności i konkurencyjności regionów na bazie ich potencjału endogenicznego i branż już w nich funkcjonujących. Wiodące regiony mogą inwestować w udoskonalenie ogólnych technologii lub innowacji w dziedzinie usług, natomiast pozostałym regionom więcej korzyści przyniesie inwestowanie w innowacje w konkretnym sektorze lub w kilku pokrewnych sektorach³. Najtrudniejszym zadaniem wpisanym w wymóg inteligentnej specjalizacji jest określenie przez władze samorządowe tożsamości społeczno – gospodarczej regionu oraz zidentyfikowanie najbardziej korzystnych obszarów specjalizacji. Przy wyborze inteligentnej specjalizacji podstawą procesu selekcji powinien stanowić rzeczywisty potencjał, realnie dopasowany do zdolności, możliwości i potrzeb w regionie. Regionalne strategie innowacji (RIS3) w regionach powstają obok strategii rozwoju regionu, albo są zamieszczane w zaktualizowanych strategiach rozwoju województw. Głównym celem RIS3 powinny być podejmowane działania w zidentyfikowanych obszarach nauki, gospodarki będących potencjałem rozwojowym regionów, na rzecz podnoszenia poziomu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa z uwzględnieniem zasady zrównoważonego rozwoju.

W świetle zasygnalizowanego problemu identyfikacji inteligentnych specjalizacji w regionach z uwzględnieniem zasad zrównoważonego rozwoju, jako ustawowego zadania samorządu województwa, scharakteryzowane zostały przesłanki warunkujące ten proces. Przeprowadzona została analiza dokumentów programowych istotnych w zakresie wdrażania zasad zrównoważonego rozwoju oraz wyboru obszarów inteligentnych specjalizacji mających na celu podniesienie konkurencyjności i innowacyjności poszczególnych regionów. Przedmiotem oceny był potencjał innowacyjny oraz infrastruktura badawczo – rozwojowa jako

² Dane GUS za 2012 r.

³ M. Słodowa – Helpa, *Lokalny wymiar konkurencyjności*, [w:] *Koncepcje i czynniki rozwoju lokalnego w warunkach funkcjonowania Polski w strukturach zintegrowanej Europy i przechodzenia do społeczeństwa informacyjnego*, red. J.Olszewski, M.Słodowa – Helpa, Poznań 2008, s. 56 - 57

jeden z czynników warunkujących wdrażanie wyznaczonych obszarów inteligentnej specjalizacji w poszczególnych regionach Polski Wschodniej. Do przeprowadzenia oceny wykorzystane zostały dane publikowane przez GUS za lata 2010 – 2013 oraz sprawozdania z wdrażania dokumentów programowych dotyczących rozwoju poszczególnych województw (strategii rozwoju regionalnego, regionalnych strategii innowacji)

1. Istota koncepcji inteligentnej specjalizacji

Podstawowym założeniem koncepcji inteligentnej specjalizacji jest podnoszenie innowacyjności i konkurencyjności regionów na bazie ich potencjału endogenicznego i branż już w nich funkcjonujących. Mogą to być zarówno specjalizacje w ramach jednego sektora, jak i przedsięwzięcia międzysektorowe pozwalające na osiągnięcie specyficznej przewagi konkurencyjnej. Wytyczne Komisji Europejskiej⁴ w zakresie tzw. strategii trzeciej generacji stawiają przed regionami oczekiwania, co do wzmacniania inteligentnych specjalizacji bazujących na czterech następujących wzajemnie powiązanych zasadach (określanych jako 4 C): wybory (*choices*), przewaga konkurencyjna (*competitiveadvantage*), masa krytyczna (*critical mass*) i wspólne przywództwo (*collaborativeleadership*). Celem tej koncepcji jest właśnie osiągnięcie masy krytycznej w kluczowych dla konkurencyjności obszarach i sektorach, rozprzestrzenianie technologii ogólnego zastosowania, zwłaszcza poprzez ich wykorzystanie w produktach i usługach oraz wzmocnienie lokalnych potencjałów w zakresie działalności innowacyjnej. Przy wykorzystaniu wiedzy oraz wyspecjalizowanej działalności badawczo – rozwojowej, dopasowanej do cech społeczno – gospodarczych, regiony mają osiągnąć doskonałość w specyficznej dziedzinie, umożliwiającą im konkurowanie na arenie międzynarodowej poprzez:

- wskazanie na podstawie analizy mocnych i słabych stron oraz możliwości i tendencji rozwojowych, kilku priorytetów inwestycyjnych w perspektywicznych obszarach specjalizacji i budowanie na tej podstawie przewagi,
- mobilizowanie talentów dzięki łączeniu potrzeb z możliwościami sektora badawczo – rozwojowego i biznesu oraz wykorzystanie wiedzy i wyspecjalizowanej działalności badawczo – rozwojowej, dopasowanie do cech społeczno – gospodarczych danego regionu,
- nakierowanie na rozwijanie klastrów i tworzenie przestrzeni dla zróżnicowanych powiązań międzysektorowych napędzających procesy dywersyfikacji w warunkach większego uczestniczenia w sieciach ponadregionalnych,
- włączenie w procesy proinnowacyjne nie tylko instytucji naukowych, form, władz publicznych, ale także odbiorców czyli użytkowników innowacji.

⁴ Słodowa – Helpa M., *Zrównoważony rozwój a konkurencyjność w wymiarze lokalnym* [w:] *Zrównoważony rozwój lokalny: warunki rozwoju regionalnego i lokalnego*, Szczecin 2010, s. 89

Przy wykorzystaniu istniejących zasobów i kompetencji możliwe są cztery różnego rodzaju zmian⁵:

- transformacja – przejście od istniejącego do nowego sektora,
- modernizacja – technologiczne usprawnienia w istniejących sektorach opartych na technologiach ogólnego zastosowania,
- dywersyfikacji – poszerzenie działalności o nowe sektory poprzez wykorzystanie efektów synergii,
- radykalna transformacja – utworzenie nowego sektora.

Specyficzne zasoby regionu wkomponowane w procesy globalne stają się obecnie kluczowym czynnikiem sukcesu. Ich posiadanie decyduje o unikalności przestrzeni regionalnej i powinno być postrzegane jako baza endogenicznego rozwoju, a zarazem naturalna przewaga konkurencyjna⁶.

Regionalne strategie badań i innowacji na rzecz inteligentnej specjalizacji (RIS3) są zintegrowanymi oddolnie definiowanymi programami transformacji gospodarczej poszczególnych regionów, bazującymi na⁷:

- wykorzystaniu mocnych stron i przewag konkurencyjnych danego regionu oraz jego potencjału do osiągnięcia doskonałości przy uwzględnieniu różnic w możliwościach gospodarczych regionów w odniesieniu do innowacji,
- pełnym zaangażowaniu interesariuszy i wspólnym zidentyfikowaniu najbardziej obiecujących obszarów specjalizacji, a także słabości utrudniających wprowadzenie innowacji w danym regionie,
- skoncentrowaniu wsparcia publicznego w zakresie prowadzenia polityki i inwestycji na kluczowych regionalnych priorytetach, wyłaniających się trendach, wyzwaniach i potrzebach w zakresie rozwoju opartego na wiedzy,
- zastosowaniu narzędzi zachęcających do innowacyjności i eksperymentowania, stymulujących inwestycje podmiotów prywatnych w badania i rozwój, sprzyjających innowacjom technologicznym i praktycznym, kreowaniu efektu synergii,
- oparciu na obiektywnych danych i dowodach, wskaźnikach oraz solidnym systemie monitorowania i ewaluacji. Wszystkie województwa Polski zadeklarowały przystąpienie do wykonania inteligentnych specjalizacji oraz opracowania nowej edycji RSI, stan zaawansowania prac na koniec 2013 r. był różny. W większości

⁵ Domański B., *Dylematy rozwoju polskich regionów [w:] Transformacja sceny europejskiej i globalnej XXI wieku. Strategie dla Polski*, red. A.Kukliński, J.Woźniak, Biblioteka Małopolskiego Obserwatorium Polityki Rozwoju, t. V, Kraków 2012, s. 122

⁶ Identyfikacja zasobów specyficznych jest wyjątkowo trudnym zadaniem analityczno – badawczym, ponieważ w poszukiwaniu niepowtarzalności, tradycyjne techniki statystyczne są skazane na porażkę. Przydatne mogą okazać się miękkie metody i narzędzia analizy, jak: case study, swobodne wywiady czy obserwacje.

⁷ Nowakowska A., *Regionalne strategie innowacji – polskie doświadczenia wdrażania*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 453, Ekonomiczne Problemy Usług, nr 8, Szczecin 2007. M.W. Gaczek, M.Matusiak, *Innowacyjność gospodarek województw Polski Wschodniej – ocena, znaczenie, perspektywy. Ekspertyza wykonana na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego na potrzeby aktualizacji Strategii rozwoju społeczno – gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2010*, Poznań 2011, s. 127.

województwa zakończyły fazę identyfikacji inteligentnych specjalizacji, opracowały i uchwałyły nowe RSI, a także zatwierdziły zaktualizowane strategie rozwoju. W dokumentach tych zamieszczone zostały wybrane obszary inteligentnych specjalizacji, przewidywane kierunki zmian (tabela 1).

Tabela 1. Zidentyfikowane inteligentne specjalizacje określone w Strategii rozwoju społeczno – gospodarczego Polski Wschodniej (stan na koniec 2013)

Województwo	Obszary inteligentnych specjalizacji
Warmińsko – mazurskie	Ekonomia wody – produkcja jachtów, łodzi, transport wodny, sporty wodne, odnowa biologiczna, przemysł rolno spożywczy, maszynowy.
Podlaskie	Branża mleczarska, przetwórstwo rolno – spożywcze, przemysł budowlany i drzewny, turystyka – brama na Wschód.
Lubelskie	Ekoenergetyka, biogospodarka
Świętokrzyskie	Efektywne wykorzystanie energii, turystyka medyczna i branża targowo – kongresowa
Podkarpackie	Przemysł lotniczy, „sektor jakości życia”

Źródło: opracowanie własne na podstawie projektów Strategii inteligentnych specjalizacji poszczególnych regionów.

Obszary specjalizacji w wymienionych regionach Polski były identyfikowane w wyniku połączenia dwóch podejść:

- bottom-up, czyli różnych konsultacji z przedstawicielami przedsiębiorców, organizacji pracodawców, największych firm w regionie, a także naukowców,
- top-down, propozycji ekspertów, którzy na zlecenie zarządów województw wykonali analizy potencjałów regionów.

Analiza wybranych obszarów inteligentnych specjalizacji w poszczególnych województwach Polski Wschodniej wykazała, że widoczne było wykorzystanie powiązań poziomych czyli klastrów przy projektowaniu i wdrażaniu RIS3. Ich tworzenie pozwala zidentyfikować regionalną konkurencyjność i zasoby (wskazać branżę, lokalizację czy też podział przestrzenny) oraz określić priorytety. Dlatego też w perspektywie 2014 – 2020 klastry mają być wspierane we wspólnych celach z obszarami inteligentnej specjalizacji⁸. Rekomendowane jest również wzmocnienie lokalnej i międzynarodowej współpracy, w szczególności w odniesieniu do wspierania rozwijających się branż. W regionach Polski Wschodniej widoczny jest bardziej szczegółowy charakter inteligentnych specjalizacji koncentrujących się wokół branż rolnictwa i przemysłu rolno - spożywczego. W makroregionie tym powinny być podejmowane wspólne inicjatywy w zakresie możliwości realizowania projektów wzajemnie ze sobą powiązanych. Powinny być również podjęte działania na rzecz wypracowania wspólnych inteligentnych specjalizacji ponadregionalnych. W procesie wyboru inteligentnych specjalizacji w tych regionach powinny być brane pod uwagę ich zasoby, nie

⁸ Kardas M., *Inteligentna specjalizacja w ramach nowej perspektywy finansowej 2014 – 2020*, MNiSW, Departament Strategii, Kraków 2012, s. 34 – 35.

jest dopuszczalny proces naśladowania innych regionów oraz wspierania wyłącznie już zidentyfikowanych obszarów. Proces wyboru oryginalnych obszarów specjalizacji powinien być dokładnie przemyślany. Władze samorządowe w wyborze obszarów specjalizacji często nastawione są na zachowanie regionalnego status quo niż na przebudowę gospodarki regionu poprzez innowacje.

2. Potencjał innowacyjny oraz infrastruktura badawczo – rozwojowa w procesie zrównoważonego rozwoju regionów Polski Wschodniej

Istotą zrównoważonego rozwoju jest zapewnienie trwałej poprawy jakości życia współczesnych i przyszłych pokoleń poprzez kształtowanie właściwych proporcji między kapitałem ekonomicznym, ludzkim i przyrodniczym⁹. Przyjmuje się założenie, że poprawa, a co najmniej nie pogarszanie stanu środowiska przyrodniczego powinno być jednym z podstawowych czynników warunkujących rozwój społeczno – gospodarczy, zagospodarowanie przestrzenne i poprawę jakości życia ludności. Rozwój zrównoważony to nadanie postępowi cywilizacyjnemu kierunku zachowującego w sposób trwały zasoby i walory środowiska przyrodniczego oraz czynna jego ochrona. Zrównoważony rozwój nastawiony jest na utrzymanie zdrowia biosfery i umiejętne gospodarowanie kluczowymi zasobami powietrza atmosferycznego, wody, gruntów, przyrody i minerałów, od których zależy dobrobyt ludzi. Pojęcie rozwoju w kontekście ekologicznym nie dotyczy tylko rozwoju społeczno – gospodarczego samego w sobie, ale ma daleko szersze cele w postaci jakości życia społeczeństwa. W tej koncepcji rozwój jest traktowany jako proces zmierzający do utrzymania i poprawy jakości życia ludzkiego w granicach wytrzymałości ekosystemów, stanowiących podstawę tego życia. Ponadto akcentuje się wyraźnie, że zrównoważony rozwój, zaspakajając potrzeby obecnego pokolenia, zapewnia ich zaspokojenie również pokoleniom przyszłym, chroniąc środowisko przyrodnicze, tak aby utrzymać jego zdolność do samoregulacji. Na zrównoważony rozwój składają się cztery podstawowe elementy:

- planowanie dla przyszłości (rozwiązując dzisiejsze problemy, nie zapominajmy o przyszłych pokoleniach i jego potrzebach),
- planowanie dla środowiska życia człowieka, obejmującego elementy zarówno przyrodnicze jak i antropogeniczne,
- zapewnienie sprawiedliwego dostępu do zasobów przyrodniczych obecnych i przyszłych pokoleń,
- szeroki udział różnych grup społecznych w podejmowaniu decyzji dotyczących kierunków i tempa procesów rozwojowych.

Istotą zrównoważonego rozwoju jest dążenie do harmonizowania społecznej, ekonomicznej, przestrzennej sfery życia człowieka ze sferą przyrodniczą i wykorzystanie efektów harmonizacji do wzrostu jakości życia ludności oraz kształtowania procesów rozwojowych. Do głównych zadań harmonizacji można zaliczyć:

⁹ Dobrzycka M., *Inteligentna specjalizacja regionów. „Wspólnota”* 2012, nr 1, s. 7 – 8.

- stawianie jakości życia ludności w wymiarze wielopokoleniowym i jako podstawowe kryterium rozwoju,
- jednoczesne zwiększanie lub co najmniej nie pogarszanie efektów ekologicznych, społecznych, gospodarczych działań ludzkich,
- uzyskiwanie efektów synergicznych z harmonijnych działań ludzkich,
- wykorzystanie naturalnych procesów i stanów systemów przyrodniczych bez powodowania trwałego ich zaburzenia,
- wybór lub kształtowanie technologii, zagospodarowania przestrzennego oraz programów gospodarczych i społecznych zapobiegających niszczeniu struktur i procesów przyrodniczych,
- wpisanie ochrony środowiska w system społeczno – ekonomiczny na możliwie najniższym poziomie organizacyjnym (gospodarstwo domowe, przedsiębiorstwo, gmina).

Priorytetem zrównoważonego rozwoju powinno być podniesienie jakości życia jej mieszkańców, przede wszystkim poprzez zapewnienie godziwych standardów zamieszkania, zatrudnienia, zagospodarowywania wolnego czasu obywateli z zachowaniem należytego bezpieczeństwa i użytkowania środowiska naturalnego. Uwzględniając z kolei priorytety Unii Europejskiej w zakresie zrównoważonego rozwoju władze lokalne powinny skupić uwagę na następujących obszarach tego rozwoju, które dotyczą: klimatu, zdrowia, zjawiska wykluczenia społecznego, starzenia się społeczeństwa, zarządzania zasobami naturalnymi oraz transportu¹⁰. Wszelkie działania w tym zakresie winny charakteryzować się: spójnym i przejrzystym działaniem, potrzebą uwzględniania kontekstu globalnego, adekwatnością ponoszonych kosztów pieniężnych, innowacyjnością, inwestycjami w badania oraz skuteczniejszą komunikacją wewnątrz społeczności lokalnej.

Kluczowymi czynnikami decydującymi o wdrażaniu polityki zrównoważonego rozwoju i podniesienia konkurencyjności gospodarki regionalnej są: wysoka innowacyjność przedsiębiorstw oraz skuteczne i efektywne wykorzystanie przez sektor przemysłu wiedzy i badań naukowych¹¹. W poszczególnych regionach Polski tworzenie, dyfuzja oraz absorpcja innowacji są bardzo zróżnicowane. Wysoki potencjał badawczo – rozwojowy jest uznawany za jeden z kluczowych czynników warunkujących nowoczesność i konkurencyjność regionów UE. Różnorodne formy innowacji, w zakresie budowania innowacyjnej gospodarki i innowacyjnego społeczeństwa, a także umiejętność adaptacji do zmieniających się potrzeb rynkowych są uznawane za kluczowe czynniki warunkujące atrakcyjność i rozwój regionów. Wprowadzenie innowacji prowadzi do poprawy wydajności gospodarczej, zapewnia wzrost pozycji konkurencyjnej regionu, pozwala na tworzenie w gospodarce regionu sektorów

¹⁰ Skowroński A., *Zrównoważony rozwój perspektywą dalszego postępu cywilizacyjnego*, „Problemy Ekorozwoju” 2008, Nr 2,

¹¹ Piontek B., *Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 67 – 68.

stanowiących podstawę nowoczesnej gospodarki¹². Wychodząc z założenia, że jednym z głównych warunków przyspieszenia wzrostu gospodarczego są inwestycje w działalność badawczo – rozwojową należy stwierdzić, że w regionach tych procesy te są mało widoczne. We współczesnej gospodarce istotne znaczenie ma sektor badawczo – rozwojowy wpływający na innowacyjność. Regiony charakteryzujące się dużą innowacyjnością i dobrze rozwiniętym sektorem B+R osiągają przewagę konkurencyjną nad innymi.

Unia Europejska za jeden z priorytetów zawartych w Strategii Lizbońskiej uznaje wprowadzenie innowacji oraz budowanie gospodarki opartej na wiedzy. Strategia ta wymaga zwiększenia ogólnego poziomu wydatków na badania i rozwój (B+R) w UE do 3% PKB¹³

Dane zamieszczone w tabeli 2 potwierdzają regułę o wyraźnym dystansie w zakresie innowacyjności, dzielącym polskie regiony od średniej unijnej (wskaźnik ten dla UE 27 w 2012 r. wyniósł 2,4%). W analizowanych latach nakłady na działalność badawczo – rozwojową w relacji do PKB w zdecydowanej większości polskich regionach nie przekroczyły 1%. Wyjątek stanowiło województwo mazowieckie, dominujące w regionalnej strukturze Polski, w którym nakłady na działalność B+R w 2012 r. stanowiły 1,56% PKB (w 2008 r. – 1,21%), województwo małopolskie – 1,21% (w 2008 r. – 0,94%). Jednak nawet w przypadku tego województwa osiągnięcie 3% celu Strategii Lizbońskiej wymaga niemal trzykrotnego zwiększenia nakładów budżetowych na działalność badawczo – rozwojową. W województwach Polski Wschodniej wielkość tego wskaźnika plasuje te regiony na ostatnich pozycjach w kraju. Wskazuje to na duże dysproporcje w zakresie działalności badawczo – rozwojowej w wymiarze regionalnym Polski. Z pięciu województw Polski Wschodniej najwyższy wskaźnik nakładów na B+R wystąpił w województwie lubelskim i podkarpackim, najniższy w województwie podlaskim i warmińsko – mazurskim (tabela 2).

Tabela 2. Nakłady na B+R w regionach Polski Wschodniej (jako % PKB) w latach 2008 – 2012

Województwo	Nakłady B+R				
	2008 r.	2009 r.	2010 r.	2011 r.	2012 r.
Warmińsko mazurskie	0,23	0,23	0,24	0,25	0,27
Podlaskie	0,26	0,30	0,31	0,31	0,32
Lubelskie	0,48	0,49	0,49	0,50	0,51
Świętokrzyskie	0,27				
Podkarpackie	0,37	0,37	0,38	0,43	0,49
Polska	0,45	0,46	0,50	0,51	0,52

Źródło: dane GUS

¹² Grosse T.G., *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 180

¹³ Lenain P., U. Bützow Mogensen, V. Royuela – Mora, *Strategia Lizbońska na półmetku: oczekiwania a rzeczywistość*. Raport nr 58, CASE – Centrum Analiz Społeczno – Ekonomicznych, Warszawa 2005, s. 61

Do pozytywnych cech sektora badawczo – rozwojowego w tych województwach należy zaliczyć korzystną strukturę nakładów na działalność B+R kształtującą się podobnie jak w pozostałych regionach, tj. wyraźnie przeważają środki ze źródeł pozabudżetowych. W województwach Polski Wschodniej nakłady na B+R finansowane były głównie przez przedsiębiorstwa, jednak bezwzględna wielkość tych nakładów była niewielka i stanowiła ok. 0,9 – 1,2% nakładów ogółem na działalność badawczo – rozwojową w Polsce (10 – 13 pozycja w kraju)¹⁴. Zjawisko to informuje o niedostatecznej współpracy pomiędzy przemysłem, a sektorem naukowo – badawczym oraz wskazuje na strukturalną słabość tego sektora.

W odniesieniu do struktury wydatków wg rodzajów badań w analizowanych województwach w ponad 60% ogólnej kwoty przeznaczono na prace rozwojowe. Wskazuje to na zaangażowanie sektora nauki na rzecz gospodarki tych województw. Udział badań podstawowych w sektorze wydatków na B+R wynosił od 10% do 13% i wykazywał tendencję wzrostową, a udział badań stosowanych od 16% do 20% i systematycznie zmniejszał się. Pozostałe środki przeznaczane były na prace rozwojowe. Podobne proporcje w wydatkach są charakterystyczne dla struktury wydatków krajów wysoko rozwiniętych, w których przeważają nakłady na prace rozwojowe, realizowane bezpośrednio na rzecz gospodarki¹⁵.

Istotnym wskaźnikiem wykorzystywanym do analizy poziomu innowacyjnego regionu jest zatrudnienie w przemyśle wysokiej techniki jako procent ogółu zatrudnionych. W okresie od wejścia Polski do UE w polskich województwach nastąpił wzrost tego wskaźnika (tabela 3). Jedynie w województwach: lubelskim, opolskim, kujawsko – pomorskim nastąpił spadek zatrudnienia w sektorach wysokiej technologii. W analizowanych województwach Polski Wschodniej wskaźnik ten był niższy od średniej krajowej wynoszącej za 2012 r. 4,5%¹⁶

Tabela 3. Zatrudnienie w sektorach wysokiej technologii (jako % w całkowitym zatrudnieniu) w latach 2008 – 2012

Województwa	Zatrudnienie w sektorze „high – technology (w %)				
	2008 r.	2009 r.	2010 r.	2011 r.	2012 r.
Warmińsko mazurskie	2,02	2,12	2,14	2,15	2,20
Podlaskie	2,30	2,23	2,36	2,46	2,47
Lubelskie	1,88	1,81	1,79	1,76	1,78
Świętokrzyskie	1,41	1,46	1,42	1,42	1,45
Podkarpackie	2,19	2,20	2,23	2,34	2,36
Polska	3,89	4,11	4,21	4,38	4,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie dane GUS

¹⁴ Strategia Rozwoju Województwa Podkarpackiego, Lubelskiego, Podlaskiego, Warmińsko – Mazurskiego i Świętokrzyskiego.

¹⁵ Olesiński Z., Zarządzanie w regionie Polska – Europa – Świat, Difin, Warszawa 2008, s. 45 – 46

¹⁶ Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013,

Innowacyjny rozwój regionu zależy nie tylko od ilości jednostek badawczo – rozwojowych i nakładów poniesionych na ten sektor, ale również od efektywności ich wykorzystania. Skuteczność działania instytucji badawczo – rozwojowych, można określać na podstawie ilości udzielonych patentów przez Urząd Patentowy RP na wynalazki zgłaszane przez podmioty działające w regionie. Wyrazem innowacyjności firm jest także wdrażanie przez nie systemów zarządzania jakością zgodnych z wymogami norm: ISO 9000, QS 9000 (jakość), EN-ISO 14 000, EMAS (środowisko) oraz PN – N 18 000 (bezpieczeństwo i higiena pracy) prowadzących do uzyskania przez firmy odpowiednich certyfikatów dla systemów zarządzania. Sytuacja w tym zakresie w analizowanych 5 województwach podkarpackim nie jest zadawalająca, pomimo odnotowanego postępu w ostatnich latach¹⁷.

Wdrażanie regionalnych strategii innowacji w poszczególnych regionach związane jest z koniecznością poszukiwania nowych jakościowo i metodologicznie dróg w rozwoju lokalnym i regionalnym. Kluczowym motorem rozwoju regionów jest ich własny potencjał intelektualny, ze szczególnym uwzględnieniem tożsamości kulturowej miejsca oraz doświadczeń historycznych, a także wiedzy, umiejętności i aspiracji społeczności lokalnych i regionalnych. Ponadto konieczna jest innowacyjność i tworzenie tzw. przedsiębiorczego klimatu stanowiącego główny argument w podejmowaniu decyzji o lokalizacji poważnych inwestycji na terenie regionu¹⁸.

Strategie innowacji stanowią fundament ogólnych strategii rozwoju regionów, które zawierają wszystkie aspekty trwałego i zrównoważonego rozwoju. W poszczególnych województwach zagadnienia te ujęte zostały w strategiach rozwoju tych województw, których celem jest podniesienie krajowej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki regionu poprzez wzrost jej innowacyjności, a tym samym efektywności, która stworzy warunki do zrównoważenia rynku pracy oraz wzrostu dochodów i poziomu życia ludności. Kluczowe czynniki decydujące o konkurencyjności gospodarki regionalnej to: wysoka innowacyjność przedsiębiorstw oraz skuteczne i efektywne wykorzystanie przez sektor przemysłu wiedzy i badań naukowych. Celem wdrażania głównych przesłanek strategii innowacyjności w poszczególnych regionach, a zwłaszcza rozwoju innowacyjności niezbędne jest wsparcie ze środków funduszy strukturalnych, a także wdrożenie do praktyki instrumentów ekonomiczno – prawnych obniżających koszty i ryzyko przedsięwzięć innowacyjnych.

Jednym z najważniejszych wyzwań stojących przed Unią Europejską jest wyznaczenie bardziej strategicznego i zintegrowanego podejścia do innowacji, w którym wszystkie instrumenty polityki średnio i długookresowej, narzędzia i środki finansowe będą skoncentrowane na wspieraniu innowacji. Model taki określany jako Unia innowacji (*Innovation Union*) zakłada również, że polityki regionalne, narodowe i unijne powinny być ze sobą ściśle powiązane i wzajemnie uzupełniać się. Należy także zapewniać regularne monitorowanie postępów realizowanych programów strategicznych¹⁹

¹⁷ GUS – Bank Danych Regionalnych, 2012

¹⁸ Zaleski A. (red.), Nowe Zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym, Wyd. SGH Warszawa 2007

¹⁹ Proniewski M., Rozwój regionów peryferyjnych w UE, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012, s. 37

Wnioski

Proces wyboru obszarów specjalizacji w poszczególnych regionach powinien być uzależniony od potencjału tych regionów. Inteligentne specjalizacje w regionach wysoko rozwiniętych w porównaniu do regionów biednych opierają się głównie na innowacyjnych branżach i na zwiększaniu swojej konkurencyjności poprzez wzrost innowacyjności. W województwach Polski Wschodniej jako regionach słabo rozwiniętych wyznaczone obszary inteligentnych specjalizacji dotyczyły głównie budowania przewagi konkurencyjnej w oparciu o tradycyjne mało innowacyjne branże. W pozostałych regionach wysoko rozwiniętych inteligentne specjalizacje częściej opierają się na innowacyjnych branżach i na zwiększaniu swojej konkurencyjności poprzez wzrost innowacyjności. W związku z powyższym można obawiać się, że koncepcja inteligentnych specjalizacji nie przyczyni się do konwergencji regionów jako najważniejszego celu polityki spójności UE.

Bibliografia

- Dobrzycka M., *Inteligentna specjalizacja regionów*. „Wspólnota” 2012, nr 1
- Domański B., *Dylematy rozwoju polskich regionów [w:] Transformacja sceny europejskiej i globalnej XXI wieku. Strategie dla Polski*, red. A.Kukliński, J.Woźniak, Biblioteka Małopolskiego Obserwatorium Polityki Rozwoju, t. V, Kraków 2012
- Grosse T.G., *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 180
- Lenain P., U. Bützow Mogensen, V. Royuela – Mora, *Strategia Lizbońska na półmetku: oczekiwania a rzeczywistość*. Raport nr 58, CASE – Centrum Analiz Społeczno – Ekonomicznych, Warszawa 2005
- Olesiński Z., *Zarządzanie w regionie Polska – Europa – Świat*, Difin, Warszawa 2008
- Piontek B., *Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2008
- Proniewski M., *Rozwój regionów peryferyjnych w UE*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012
- Słodowa – Helpa M., *Lokalny wymiar konkurencyjności*, [w:] *Koncepcje i czynniki rozwoju lokalnego w warunkach funkcjonowania Polski w strukturach zintegrowanej Europy i przechodzenia do społeczeństwa informacyjnego*, red. J.Olszewski, M.Słodowa – Helpa, Poznań 2008
- Słodowa – Helpa M., *Zrównoważony rozwój a konkurencyjność w wymiarze lokalnym [w:] Zrównoważony rozwój lokalny: warunki rozwoju regionalnego i lokalnego*, Szczecin 2010
- Skowroński A., *Zrównoważony rozwój perspektywą dalszego postępu cywilizacyjnego*, „Problemy Ekorozwoju” 2008, nr 2,
- Zaleski A., (red.), *Nowe Zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym*, Wyd. SGH Warszawa 2007

POLITYKA REGIONALNA UNII EUROPEJSKIEJ 2014-2020 JAKO SZANSA NA WZROST KONKURENCYJNOŚCI POLSKI

Streszczenie

Konkurencyjność gospodarki i możliwości jej poprawy to kwestia, która dla współczesnych ekonomistów jawi się jako jedno z ważniejszych zagadnień. Celem niniejszego opracowania jest wskazanie aktualnej pozycji konkurencyjnej Polski, przedstawienie możliwości finansowania gospodarki za pomocą środków unijnych dostępnych w latach 2014-2020 oraz próba weryfikacji tezy, stwierdzającej fakt przyczyniania się środków unijnych do poprawy konkurencyjności gospodarki Polski. W artykule wykorzystano głównie metodę analizy opisowej. Oparto się przy tym na informacjach z dostępnej w tym zakresie literatury przedmiotu, badaniach International Institute for Management Development z Lozanny oraz danych prezentowanych przez polskie Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju. Argumenty przytoczone w trzecim punkcie artykułu, wskazujące na dotychczasowy awans Polski w rankingach konkurencyjności, efektywne wykorzystywanie środków unijnych oraz pozytywnie postrzeganą politykę gospodarczą przemawiają za faktem, iż postawiona teza została zweryfikowana pozytywnie.

REGIONAL POLICY OF THE EUROPEAN UNION 2014-2020 AS AN OPPORTUNITY FOR GROWTH OF COMPETITIVENESS OF POLAND

Summary

Competitiveness of the economy and possibilities of its improvement are issues, which are seen by modern economists as the most important subjects. The objective of this study is to indicate a current, competitive position of Poland, to present the possibilities of financing of the economy by the European Funds available in years 2014-2020 and to attempt to verify the claim stating that the contribution of EU funds improves the competitiveness of the Polish economy. Descriptive analysis method is mainly used in this article. It was based on the information from subject literature available, studies of International Institute for Management Development in Lausanne and also the data presented by the Polish Ministry of Infrastructure and Development. The arguments quoted in the third point of the article, indicating the existing promotion of Poland in competitiveness rankings, the efficient use of the EU funds and the positively perceived economic policy support the positive verification of the thesis.

Słowa kluczowe (Keywords): competitiveness, competitive position, regional policy, the Multiannual Financial Framework (the MFF)

¹ Dr Tomasz Dębowski - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

Wstęp

Nowy rozdział środków unijnych w ramach perspektywy finansowej 2014-2020 to kolejna szansa na zdynamizowanie gospodarki Polski i poprawę jej pozycji konkurencyjnej. Doświadczenia lat ubiegłych pokazują, że w coraz efektywniejszy sposób fundusze unijne są wykorzystywane za pomocą krajowych i regionalnych programów operacyjnych. Zewnętrzny zastrzyk pieniądza przekłada się na rozwój gospodarczy, świadcząc tym samym o właściwych kierunkach rozdysponowania środków. Z perspektywą finansową 2014-2020 wiążą się kolejne nadzieje: na kontynuację wzrostu gospodarczego, na poprawę jakości życia, na wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki. Czy nadzieje te się spełnią i czy dadzą spodziewane efekty dowiemy się najwcześniej za 7 lat. Tymczasem należy mieć na uwadze, że jest to najprawdopodobniej ostatni okres, w którym Polska otrzymuje tak potężne wsparcie finansowe ze strony Unii Europejskiej. Zatem ostatnia okazja na poprawę pozycji konkurencyjnej powinna być optymalnym stopniu wykorzystana.

1. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski

Rozważania o konkurencyjności gospodarki oraz o czynnikach, które są istotne dla jej budowania toczą się nieustannie. Temat ten jest bardzo często poruszany na łamach literatury ekonomicznej, prasy codziennej oraz w licznych wystąpieniach polityków i ekonomistów.

Konkurencyjność gospodarki nie jest pojęciem definiowanym jednoznacznie. W literaturze przedmiotu spotyka się wiele poglądów na ten temat, formułowanych na przestrzeni lat. Istotne znaczenie dla wyjaśnienia tego zjawiska mają przede wszystkim definicje światowych organizacji i instytucji gospodarczych.

Według przedstawicieli World Economic Forum (WEF) „...konkurencyjność odnosi się do dopasowania krajowych instytucji ekonomicznych i struktury gospodarczej do produkowania wzrostu widocznego na tle ogólnej struktury gospodarki światowej. Gospodarka narodowa jest więc konkurencyjna w skali międzynarodowej, jeśli jej instytucje i prowadzona polityka wspierają szybki i długotrwały wzrost gospodarczy”.²

Nieco inne spojrzenie na konkurencyjność gospodarki mają ekonomiści z OECD. Według nich konkurencyjność to „...zdolność przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, państwa lub ponadnarodowych obszarów do generowania w wyniku wystawienia na międzynarodową konkurencję relatywnie wysokich dochodów z czynników produkcji oraz wysokiej stopy zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach”.³

Odmienne ujęcie zawiera definicja Komisji Europejskiej. Określa ona konkurencyjność jako „...zdolność gospodarki do zapewnienia mieszkańcom wysokiego i rosnącego standardu życia oraz szerokiego dostępu do zatrudnienia (dla tych, którzy chcą pracować), opartych na

² B. Kryk, *Konkurencyjność gospodarki a fundusze unijne na rozwój kapitału ludzkiego w Polsce* [w:] red. S. Pangsy-Kania, K. Piech, *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym: nowa teoria, rola funduszy unijnych i klastrów*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008, s.39.

³ *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, STI Working Papers 1996, No 5, OECD, Paris, s. 20.

trwałych podstawach. Odnosi się do takich uwarunkowań instytucjonalnych i politycznych, dzięki którym wydajność i produkcja mogą rosnąć w sposób trwały i zrównoważony”.⁴

Z kolei autorzy *World Competitiveness Yearbook 2013* definiują konkurencyjność krajów (tzw. definicja akademicka) jako „...obszar wiedzy ekonomicznej, który analizuje fakty i politykę, kształtujące zdolność kraju do tworzenia i zachowania otoczenia, sprzyjającego tworzeniu większej wartości przez przedsiębiorstwa i większego dobrobytu mieszkańców”.⁵

Reasumując można stwierdzić, że konkurencyjność gospodarki jawi się jako rezultat przekształcania zasobów kraju w wyniki ekonomiczne, które są weryfikowane na rynku światowym. Określić ją można, jako zdolność wytwarzania i sprzedawania konkurencyjnych produktów na rynkach zagranicznych i krajowych, przy rosnącym dochodzie realnym.

Wskazanie czy dana gospodarka jest bardziej czy mniej konkurencyjna wyrażane jest przy pomocy określenia jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Rankingi tego typu opracowywane są w raportach przygotowywanych przez International Institute for Management Development (IMD) – *World Competitiveness Report* oraz World Economic Forum (WEF) – *Global Competitiveness Report*. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna odnosi się do udziału pewnego podmiotu (np. gospodarki krajowej) w ogólnej wymianie gospodarczej.

Zmierzenie pozycji konkurencyjnej w gospodarce jest trudne, ponieważ na wynik składa się wiele czynników, których oszacowanie i zebranie jest bardzo czasochłonne i wymaga ogromnej wiedzy. Nie ulega jednak wątpliwości, że kategoria konkurencyjności jest rozumiana jako zdolność skutecznego konkurowania i utożsamiana z udziałem rynkowym i korzyściami.⁶

Według najnowszego raportu IMD poświęconego konkurencyjności gospodarek światowych - *World Competitiveness Report 2013* – Polska awansowała w skali roku o jedno miejsce i aktualnie znajduje się na 33 pozycji. Wśród gospodarek krajów członkowskich, które wstąpiły do Unii Europejskiej po 1 maja 2004 roku, jedynie Litwa uplasowała się wyżej - na 31 miejscu. Ranking konkurencyjności gospodarek światowych w latach 2012 i 2013 przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Ranking konkurencyjności krajów w 2012 i 2013 roku

Kraj	Ilość punktów	Pozycja	
		2012	2013
USA	100,000	2	1
Szwajcaria	93,357	3	2
Hongkong	92,783	1	3
Szwecja	90,531	5	4
Singapur	89,857	4	5
Norwegia	89,585	8	6
Kanada	89,128	6	7
Zjednoczone Emiraty Arabskie	88,439	16	8

⁴ *European Competitiveness Report 2010*, European Commission, Brussels 2010, s. 22.

⁵ *IMD World Competitiveness Yearbook 2013*, IMD, Lausanne, Switzerland 2013, s. 53.

⁶ P.Bożyk, J.Misala, M.Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2001, s. 49.

Kraj	Ilość punktów	Pozycja	
		2012	2013
Niemcy	86,197	9	9
Katar	85,505	10	10
Dania	83,514	13	12
Luksemburg	83,305	12	13
Holandia	83,158	11	14
Malezja	83,145	14	15
Australia	80,513	15	16
Irlandia	79,591	20	17
Wielka Brytania	79,150	18	18
Izrael	78,210	19	19
Finlandia	78,187	17	20
Chiny	77,040	23	21
Korea	75,169	22	22
Austria	74,711	21	23
Japonia	74,529	27	24
Nowa Zelandia	73,942	24	25
Belgia	73,133	25	26
Tajlandia	72,966	30	27
Francja	71,327	29	28
Islandia	69,012	26	29
Chile	67,994	28	30
Litwa	66,488	36	31
Meksyk	65,626	37	32
Polska	65,437	34	33
Kazachstan	64,899	32	34
Czechy	64,614	33	35
Estonia	64,422	31	36
Turcja	63,611	38	37
Filipiny	63,146	43	38
Indonezja	61,805	42	39
Indie	59,888	35	40
Łotwa	58,678	-	41
Rosja	56,809	48	42
Peru	56,627	44	43
Włochy	56,328	40	44
Hiszpania	56,289	39	45
Portugalia	56,225	41	46
Słowacja	54,485	47	47
Kolumbia	54,365	52	48
Ukraina	54,234	56	49
Węgry	53,497	45	50
Brazylia	52,996	46	51
Słowenia	50,996	51	52
Republika Południowej Afryki	50,627	50	53
Grecja	49,986	58	54
Rumunia	49,703	53	55
Jordania	48,802	49	56
Bułgaria	47,800	54	57
Chorwacja	44,114	57	58
Argentyna	42,271	55	59
Wenezuela	31,879	59	60

Źródło: IMD *World Competitiveness Yearbook 2013*. Kolorem wyszczególnione są kraje UE.

Ocena konkurencyjności krajów dokonana przez International Institute for Management Development (IMD) oparta jest na ponad 300 kryteriach, w których brane pod uwagę są:⁷

- osiągnięcia gospodarcze (ang. *economic performance*), czyli gospodarka narodowa, handel międzynarodowy, inwestycje zagraniczne, zatrudnienie, ceny;
- skuteczność rządu (ang. *government efficiency*), w tym: finanse, polityka fiskalna, struktura instytucjonalna, edukacja;
- efektywność biznesu (ang. *business efficiency*), czyli rynek pracy, wpływ globalizacji, wydajność;
- infrastruktura (ang. *infrastructure*).

Należy zaznaczyć, iż Polska sukcesywnie awansuje w rankingu konkurencyjności w przekroju kilku ostatnich lat. Jeszcze w 2007 roku polska gospodarka znajdowała się na 52 pozycji, podczas gdy obecnie obserwujemy awans aż o 19 miejsc.

Jednym z istotnych czynników tak znacznej poprawy międzynarodowej pozycji konkurencyjnej jest niewątpliwie dopływ środków unijnych i skuteczność ich wykorzystania. Mają one znaczny wpływ na poprawę wyników w obszarze większości kryteriów przyjmowanych w ocenie konkurencyjności. Warunkiem dalszego wzrostu konkurencyjności gospodarki Polski w świecie jest wykorzystanie szans, które otwierają się w nowej perspektywie finansowej. Jedną z nich są z pewnością kolejne fundusze unijne przyznane Polsce na lata 2014-2020.

2. Finansowanie polityki regionalnej Unii Europejskiej 2014-2020

Planowanie wydatków budżetowych Unii Europejskiej dokonuje się w oparciu o Wieloletnie Ramy Finansowe (WRF), które ustanawiają maksymalne roczne kwoty („pułapy”) jakie UE może wydać w różnych obszarach polityki („działach”) przez okres nie krótszy niż 5 lat. W obecnej perspektywie czasowej przyjęto okres 7-letni. Wieloletnie Ramy Finansowe same w sobie nie są budżetem UE. Stanowią one ramy dla programowania finansowego i dyscypliny budżetowej. Zapewniają przewidywalność wydatków z budżetu i umożliwiają UE realizację różnych strategii politycznych. WRF określają w jaki sposób i w jakich obszarach UE powinna inwestować na przestrzeni najbliższych siedmiu lat, są wyrazem priorytetów politycznych oraz narzędziem planowania budżetowego. Roczne budżety UE przyjmowane są w tych ramach, a kwoty w nich zawarte są przeważnie niższe od pułapów wydatków zawartych w WRF. Pozwala to na zachowanie pewnego marginesu związanego z wydatkami nieprzewidywanymi.⁸

W Wieloletnich Ramach Finansowych (WRF) na lata 2014-2020 po stronie wydatków przeznaczono 960 mld euro na zobowiązania (1 proc. unijnego DNB) i 908,4 mld euro na

⁷ Raport IMD *World Competitiveness Yearbook 2013*, [on line]

http://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/wcc/WCYResults/1/scoreboard_2013.pdf [dostęp 24.07.2014]

⁸ M. Skulimowska, *Sprawozdanie na temat unijnego budżetu na lata 2014-2020*, Nr 120/2013, Kancelaria Senatu, Bruksela 2013

płatności (0,95 proc. DNB). Wydatki zostały podzielone na sześć kategorii („działów”) dotyczących różnych obszarów działań UE, a mianowicie:⁹

1. Inteligentny rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu

1a. Konkurencyjność na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia: ten dział obejmuje m.in. badania naukowe i innowacje; kształcenie i szkolenie; transeuropejskie sieci energetyczne, transportowe i telekomunikacyjne; politykę społeczną; rozwój przedsiębiorczości.

1b. Spójność gospodarcza, społeczna i terytorialna: ten dział obejmuje politykę regionalną ukierunkowaną na pomoc najmniej rozwiniętym krajom i regionom UE (by mogły one nadrobić zaległości), wzmacnianie konkurencyjności wszystkich regionów oraz rozwój współpracy międzyregionalnej.

2. Zrównoważony wzrost: Zasoby naturalne: ten dział obejmuje wspólną politykę rolną, wspólną politykę rybołówstwa, rozwój obszarów wiejskich i środki w dziedzinie ochrony środowiska.

3. Bezpieczeństwo i obywatelstwo: ten dział obejmuje wymiar sprawiedliwości i sprawy wewnętrzne, ochronę granic, politykę imigracyjną i azylową, zdrowie publiczne, ochronę konsumentów, politykę w zakresie kultury, młodzieży, informacji oraz dialog z obywatelami.

4. Globalny wymiar Europy: ten dział obejmuje wszystkie działania zewnętrzne prowadzone przez UE („politykę zagraniczną”) takie jak pomoc na rzecz rozwoju i pomoc humanitarna. Środki finansowe na obszar działalności „UE jako podmiot na arenie międzynarodowej” przewidziano również w Europejskim Funduszu Rozwoju. Fundusz ten nie jest jednak częścią budżetu UE i w związku z tym nie jest objęty WRF.

5. Administracja: ten dział obejmuje wydatki administracyjne wszystkich instytucji europejskich oraz koszty związane z systemem emerytalnym i szkołami europejskimi.

6. Wyrównania: tymczasowy mechanizm finansowy mający zagwarantować, że Chorwacja, która przystąpiła do UE w lipcu 2013 r., nie będzie wносить większego wkładu do budżetu UE niż wynosi suma jej korzyści w pierwszym roku po przystąpieniu. Finansową alokację Wieloletnich Ram Finansowych na lata 2014-2020 przedstawia tabela 2.

W obszarze polityki regionalnej (reprezentowanej przez wydatki w ramach działu 1b) postawiono do dyspozycji kwotę ponad 325 mld euro. Jest to największa alokacja w sferze dotychczasowych wydatków unijnych w tym kierunku. W latach 2014-2020 rozdysponowanie środków przeznaczonych na politykę regionalną odbywać się będzie z wykorzystaniem instrumentów:

- - tworzonych na szczeblu UE i zarządzanych przez Komisję Europejską;
- - tworzonych na szczeblu krajowym i regionalnym;
- - składających się z pożyczek lub gwarancji.

⁹ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1004_pl.htm , [dostęp 14.08.2014].

Tabela 2. Tabela Wieloletnich Ram Finansowych, UE 28, mln EUR w cenach z 2011 r.

ŚRODKI NA ZOBOWIĄZANIA	Łącznie 2014-2020
1. Inteligentny wzrost gospodarczy sprzyjający włączeniu społecznemu	450 763
1a Konkurencyjność na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia	125 614
1b Spójność gospodarcza, społeczna i terytorialna	325 149
2. Trwały wzrost gospodarczy: zasoby naturalne	373 179
w tym: wydatki związane z rynkiem i płatności bezpośrednie	277 851
3. Bezpieczeństwo i obywatelstwo	15 686
4. Globalny wymiar Europy	58 704
5. Administracja	61 629
w tym: wydatki administracyjne instytucji	49 798
6. Wyrównania	27
ŚRODKI NA ZOBOWIĄZANIA OGÓLEM	959 988
jako procent DNB	1,00%

ŚRODKI NA PŁATNOŚCI OGÓLEM	908 400
jako procent DNB	0,95%
Dostępny margines	0,28%
Pułap zasobów własnych jako procent DNB	1,23%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rozporządzenia Rady (UE, Euratom) Nr 1311/2013 z dnia 2 grudnia 2013 r. określającego wieloletnie ramy finansowe na lata 2014-2020*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, Bruksela 2013.

Instrumenty tworzone na szczeblu UE i zarządzane przez Komisję Europejską to narzędzia, które miały zastosowanie w dotychczasowej realizacji unijnej polityki regionalnej w okresie 2007-2013. W latach 2014-2020 wykorzystywane będą zatem ponownie instrumenty finansowe, takie jak:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), który ma na celu wzmocnienie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej Unii Europejskiej poprzez korygowanie przypadków braku równowagi między regionami. EFRR wspiera rozwój regionalny i lokalny;
- Europejski Fundusz Społeczny (EFS) przeznaczony do inwestowania w zasoby ludzkie, który jednocześnie przyczynia się do wzmocnienia spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej UE. Fundusz ten pozwala zwiększać szanse zatrudnienia mieszkańców Europy, propagować lepsze wykształcenie i poprawiać sytuację osób najbardziej bezbronnych i zagrożonych ubóstwem;

- Fundusz Spójności stanowi pomoc dla państw członkowskich, których dochód narodowy brutto (DNB) na mieszkańca wynosi mniej niż 90% średniego DNB dla krajów UE-27, w inwestowaniu w transeuropejskie sieci transportowe (TEN-T) i ochronę środowiska.

Instrumenty tworzone na szczeblu krajowym i regionalnym odnoszą się w szerokim znaczeniu do zasobów programowych przewidzianych do realizacji na obszarze Unii Europejskiej. W bezpośrednim przełożeniu narzędzia te reprezentowane są przez krajowe i regionalne programy operacyjne, określane pierwotnie przez poszczególne kraje członkowskie w przedkładanych Umowach Partnerstwa, a następnie ostatecznie zatwierdzone przez Komisję Europejską.

Instrumenty pożyczkowe i gwarancyjne to szczególne produkty finansowe oferowane przez Unię Europejską. Obejmują one kredyty, pożyczki, leasing, gwarancje i poręczenia, a także wsparcie o charakterze kapitałowym, sekurytyzację oraz finansowanie typu mezzanine. Produkty te oferowane będą przez Narodowych Pośredników Finansowych - banki i inne instytucje, które zdecydują się na wzięcie udziału w systemie wdrażania programów ramowych UE, takich jak COSME czy HORIZON 2020.

3. Przeznaczenie środków unijnych w kontekście wzrostu konkurencyjności Polski

Środki z budżetu unijnego w ramach polityki regionalnej przeznaczone dla Polski w latach 2014-2020 wynoszą 82,5 mld euro. Na tę kwotę składają się:¹⁰

- ok. 76,9 mld euro dostępnych w programach operacyjnych, w tym ponad 252 mln euro na
 - wsparcie bezrobotnej i nie uczącej się młodzieży,
- ok. 700 mln euro dostępnych w programach Europejskiej Współpracy Terytorialnej,
- 4,1 mld euro na projekty infrastrukturalne o znaczeniu europejskim w obszarze transportu,
- energetyki i technologii informacyjnych w ramach instrumentu „Łącząc Europę”,
- ok. 473 mln euro z Europejskiego Funduszu Pomocy Najbardziej Potrzebującym (FEAD) na
 - programy, które zapewnią żywność dla osób najbardziej potrzebujących oraz odzież i inne
 - podstawowe artykuły osobom bezdomnym oraz dzieciom w trudnej sytuacji materialnej,
- ok. 287 mln z zarządzanej przez KE, ogólnej puli przeznaczonej na pomoc techniczną,
- ok. 71 mln euro na działania innowacyjne związane z rozwojem obszarów miejskich.

¹⁰ http://www.mir.gov.pl/fundusze/fundusze_europejskie_2014_2020/strony/start.aspx, [dostęp 21.08.2014 r.]

Środki te przeznaczone są na inwestycje m.in. w transport, badania naukowe, rozwój przedsiębiorczości, cyfryzację kraju oraz rozwój kapitału ludzkiego. Wydatkowanie dostępnych funduszy będzie się odbywało za pomocą m. in. 6 krajowych i 16 regionalnych programów operacyjnych.

W dniu 23 maja 2014 roku Komisja Europejska (KE) zatwierdziła przedłożoną przez Polskę Umowę Partnerstwa, w której określona została strategia wykorzystania w latach 2014-2020 środków z pięciu unijnych funduszy: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Społecznego, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego. Tym samym KE wyraziła zgodę na realizację zaproponowanych przez Polskę programów operacyjnych (które de facto nie zostały jeszcze ostatecznie zatwierdzone - stan na 16.08.2014 r.). Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju przewidziało podział środków w ramach poszczególnych programów krajowych następująco:¹¹

- Program Infrastruktura i Środowisko - 27,41 mld euro
- Program Inteligentny Rozwój - 8,61 mld euro
- Program Wiedza, Edukacja, Rozwój - 4,69 mld euro
- Program Polska Cyfrowa - 2,17 mld euro
- Program Polska Wschodnia - 2 mld euro
- Program Pomoc Techniczna - 700,12 mln euro

Dodatkowo samorzady polskich województw wykorzystywać będą środki unijne w ramach regionalnych programów operacyjnych (RPO), które wzorem lat poprzednich na trwałe wpisały się już w Polsce w krajobraz europejskiej polityki regionalnej. Regionalne programy operacyjne są instrumentami programowymi o zróżnicowanej alokacji finansowej w odniesieniu do każdego z województw. Podlegają one procesowi zarządzania ze strony samorządów wojewódzkich, a dokładniej zarządzane są przez ich władze wykonawcze - zarządy regionów. W latach 2014-2020 zarządy województw będą miały do dyspozycji około 40 proc. funduszy, tj. **31,28 mld euro**.¹² Jest to w dotychczasowej historii pozyskiwania środków unijnych przez szczebel samorządowy kwota najwyższa. Środki pozostawione do dyspozycji samorządom zostaną zainwestowane poprzez wspomniane wcześniej regionalne programy operacyjne, każdy rozpisany szczegółowo w postaci priorytetów (osi priorytetowych, osi tematycznych) nakierowanych na realizację najpilniejszych potrzeb występujących w regionie. Wszystkie regionalne programy operacyjne, w momencie powstawania niniejszego artykułu nie były jeszcze formalnie zaakceptowane. Zostały one przesłane do Komisji Europejskiej i oczekiwały na uzgodnienie ostatecznego kształtu.

W bieżącym okresie programowania programy regionalne charakteryzują się ciekawą, inną niż dotychczas konstrukcją. Mianowicie, są to programy dwufunduszowe, tj. finansowane ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu

¹¹ http://www.mir.gov.pl/fundusze/fundusze_europejskie_2014_2020/strony/start.aspx, [dostęp 21.08.2014 r.]

¹² W latach 2007-2013 samorzady województw zarządzały około 25 proc. funduszy.

Spółecznego. Oznacza to, że środki z obu funduszy będą wzajemnie się uzupełniać (możliwa będzie realizacja projektów twardych i miękkich) i pozwolą na bardziej kompleksowe działania. Podział środków unijnych na programy regionalne przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Środki unijne w ramach regionalnych programów operacyjnych 2014-2020

WOJEWÓDZTWO	CAŁKOWITA ALOKACJA NA RPO CENY BIEŻĄCE, EURO
Dolnośląskie	2 252 546 589
Kujawsko-Pomorskie	1 903 540 287
Lubelskie	2 230 958 174
Lubuskie	906 929 693
Łódzkie	2 256 049 115
Małopolskie	2 878 215 972
Opolskie	944 967 792
Podkarpackie	2 114 243 760
Podlaskie	1 213 595 877
Pomorskie	1 864 811 698
Śląskie	3 476 937 134
Świętokrzyskie	1 364 543 593
Warmińsko-Mazurskie	1 728 272 095
Wielkopolskie	2 450 206 417
Zachodniopomorskie	1 601 239 216
Razem 15	29 187 057 412
Mazowieckie	2 089 840 138
Razem 16	31 276 897 550

Źródło: http://www.mir.gov.pl/fundusze/fundusze_europejskie_2014_2020/strony/start.aspx, [dostęp 21.08.2014 r.]

Zgodnie z Umową Partnerstwa fundusze unijne w ramach polityki regionalnej zostaną zainwestowane w dziedziny, które w największym stopniu przyczynią się do rozwoju Polski, tj.:

- zwiększenie konkurencyjności gospodarki,
- poprawę spójności społecznej i terytorialnej kraju,
- podnoszenie sprawności i efektywności państwa.

Najwięcej środków, wzorem lat poprzednich, inwestowane będzie w infrastrukturę transportową (drogową i kolejową). Największy wzrost wydatków nastąpi jednak w obszarze innowacyjności i wsparcia przedsiębiorców. Szersza oferta zwrotnych instrumentów finansowych (m.in. pożyczek, poręczeń) umożliwi wsparcie większej ilości projektów realizowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Finansowane też będą inwestycje w ochronę środowiska i energetykę, a także projekty m.in. z dziedziny kultury, zatrudnienia, edukacji czy przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu.

Nowy budżet to również inwestycje w rozwój miast. Wspierane będą projekty związane z kompleksową rewitalizacją (w tym rewitalizacją społeczną), ekologicznym transportem miejskim, gospodarką niskoemisyjną. Ponadto, miasta wojewódzkie wraz z przylegającymi do

nich gminami realizować będą wspólne projekty, m.in. związane z dostępnością komunikacyjną.

Spodziewać się należy, że największa w historii kwota środków unijnych przyznanych Polsce w ramach polityki regionalnej jest w stanie istotnie wpłynąć na poprawę konkurencyjności gospodarki. Za tym stwierdzeniem przemawia kilka argumentów.

Po pierwsze, dotychczasowe zasilanie gospodarki Polski środkami unijnymi odbiło się pozytywnie w postaci znacznego awansu w rankingach konkurencyjności. Wprawdzie nie można jednoznacznie stwierdzić, że wysoki awans to tylko i wyłącznie skutek oddziaływania funduszy europejskich. Z całą pewnością wskazać tu można wiele innych czynników, ale bezsprzecznie fundusze europejskie są jednym z nich. Brak finansowego wsparcia unijnego z dużą dozą prawdopodobieństwa odbiłby się negatywnie na miejscu Polski w rankingach konkurencyjności. Przypuszczać należy, że o ile awansowalibyśmy - to znacznie wolniej, a także możliwy byłby scenariusz bez zmiany pozycji lub nawet spadku.

Po drugie, zwrócić należy uwagę na fakt wysoce efektywnego wykorzystania środków unijnych. Według danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju wartość dofinansowania unijnego w dotychczas zakontraktowanych projektach wynosi 282,5 mld zł (stan na lipiec 2014), co stanowi 100% dostępnych środków unijnych w latach 2007-2014.¹³ Istotnym jest też fakt, iż Polska nie podążyła ścieżką Grecji, w której fundusze unijne były wydatkowane niewłaściwie i w konsekwencji doprowadziły do załamania gospodarczego oraz spadku pozycji konkurencyjnej. Wydatki w Polsce nakierowane są na wzrost PKB, zwiększenie konkurencyjności, rozwój przedsiębiorczości i tworzenie miejsc pracy.

Po trzecie, pozytywnie (choć nie wzorowo) należy ocenić politykę gospodarczą Polski. Na szczególną uwagę w tym obszarze zasługuje efektywne zapobieżenie skutkom kryzysu gospodarczego z 2008 roku, postępujący rozwój infrastruktury, korzystne wynegocjowanie budżetu unijnego na lata 2004-2020, zmniejszenie dynamiki wzrostu długu publicznego, zmniejszenie inflacji (która w lipcu bieżącego roku przerodziła się w deflację – po raz pierwszy od 25 lat) oraz zapewnienie stabilności gospodarczej.

Powyższe przesłanki stanowią silne podstawy pozwalające optymistycznie spojrzeć w przyszłość pod kątem wzrostu konkurencyjności gospodarki Polski. Spełnione muszą być przy tym jednak pewne podstawowe warunki. O ile nadal będą realizowane dotychczasowe kierunki rozwoju kraju, nie nastąpi nadmiernie dynamiczne przyspieszenie rozwoju społeczno-gospodarczego w innych częściach świata i nie wystąpią nadzwyczajne okoliczności natury polityczno – gospodarczo - militarnej (jak choćby obecny konflikt na Ukrainie i skutkujące tym obustronne embarga wobec Rosji i UE) spodziewać się można dalszego umocnienia Polski w rankingach konkurencyjności.

¹³ Wykorzystanie środków UE w ramach Narodowej Strategii Spójności 2007-2013. Informacja miesięczna za lipiec 2014 r., Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014, s. 4.

Wnioski

Cele postawione dla potrzeb niniejszego opracowania, przedstawione w treści zamieszczonego streszczenia, skłaniają do sformułowania następujących wniosków.

Aktualna międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski, tj. 33 miejsce w rankingu konkurencyjności IMD, może być przedmiotem zadowolenia. Nie jest to jednak lokata najwyższa wśród państw przyjętych do Unii Europejskiej w i po 2004 roku (lepszą pozycję uzyskała Litwa – miejsce 31). W przekroju kilku ostatnich lat widać wyraźną poprawę pozycji konkurencyjnej Polski. Jednak z awansem do ścisłej czołówki - dziesięciu krajów o najbardziej konkurencyjnych gospodarkach – nie należy wiązać większych nadziei. Stopniowe wzmocnianie pozycji i przesuwanie ku górze w rankingu jest jednak możliwe i prawdopodobne, przy założeniu dalszego wzrostu gospodarczego i efektywnego wykorzystania środków unijnych.

Finansowanie polityki regionalnej Unii Europejskiej stanowi istotny obszar wsparcia, uwidoczniiony w Wieloletnich Ramach Finansowych przyjętych na lata 2014-2020. Zarezerwowanie drugiej co do wielkości kwoty środków w tym obszarze potwierdza fakt ważności owej polityki i jej szczególnego znaczenia wśród innych polityk realizowanych przez Unię Europejską.

Szczególne znaczenie mają przyznane dla Polski środki w wysokości 82,5 mld euro. Jawią się one jako kolejna szansa na poprawę pozycji konkurencyjnej gospodarki. Wzmocnienie finansowe, o ile zostanie spożytkowane właściwie (a wszystko wskazuje, że tak będzie), przy założeniu braku negatywnego oddziaływania czynników zewnętrznych, jest w stanie poprawić konkurencyjność gospodarki Polski i uplasować się jej kilka pozycji wyżej w okresie kilku najbliższych lat. Wskazują na to doświadczenia lat ubiegłych, właściwie nakierowanie wydatkowanie przyszłych środków, jak również prorozwojowa polityka gospodarcza obecnego rządu. Realna ocena, czy nie są to stwierdzenia bezpodstawne, będzie możliwa za około 7 lat.

Bibliografia

Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2001.

European Competitiveness Report 2010, European Commission, Brussels 2010.

Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators, STI Working Papers 1996, No 5, OECD, Paris.

http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1004_pl.htm , [dostęp 14.08.2014]

http://www.mir.gov.pl/fundusze/fundusze_europejskie_2014_2020/strony/start.aspx, [dostęp 21.08.2014 r.]

IMD World Competitiveness Yearbook 2013, IMD, Lausanne, Switzerland 2013.

Kryk B, *Konkurencyjność gospodarki a fundusze unijne na rozwój kapitału ludzkiego w Polsce* [w:] red. S. Pangsy-Kania, K. Piech, *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym: nowa teoria, rola funduszy unijnych i klastrów*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008.

Raport IMD *World Competitiveness Yearbook 2013*, [on line] http://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/wcc/WCYResults/1/scoreboard_2013.pdf [dostęp 24.07.2014]

Rozporządzenie Rady (UE, Euratom) Nr 1311/2013 z dnia 2 grudnia 2013 r. określające wieloletnie ramy finansowe na lata 2014-2020, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, Bruksela 2013.

Skulimowska M, *Sprawozdanie na temat unijnego budżetu na lata 2014-2020*, Nr 120/2013, Kancelaria Senatu, Bruksela 2013.

Wykorzystanie środków UE w ramach Narodowej Strategii Spójności 2007-2013. Informacja miesięczna za lipiec 2014 r., Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.

ROLA INWESTYCJI W INFRASTRUKTURĘ TRANSPORTU W PODNOSZENIU KONKURENCYJNOŚCI REGIONÓW

Streszczenie

Celem artykułu jest wykazanie, że sprawnie funkcjonujące systemy transportowe tworzone poprzez realizację inwestycji infrastrukturalnych mogą przyczyniać się do wzrostu gospodarczego i rozwoju ekonomicznego, a co za tym idzie do podnoszenia konkurencyjności regionów i całych gospodarek. Ponadto w artykule postawiono za cel wykazanie, że aspekt konkurencyjności jest istotną częścią polityki transportowej Unii Europejskiej. W artykule przedstawiona została analiza teorii ekonomicznych dotyczących wpływu inwestycji w infrastrukturę transportu na rozwój ekonomiczny i wzrost konkurencyjności, omówione zostały również wybrane projekty unijne z zakresu analizowanej tematyki. Analiza dokonana w publikacji pozwoliła potwierdzić istnienie znaczącej roli inwestycji infrastrukturalnych w podnoszeniu konkurencyjności regionów oraz wnioskować, że dla szeroko pojętego rozwoju gospodarczego obok omawianych inwestycji musi być realizowana spójna i konsekwentna polityka transportowa.

THE ROLE OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE INVESTMENTS IN IMPROVING COMPETITIVENESS OF REGIONS

Summary

The aim of this article is to prove that efficient transport systems, which are the effect of infrastructure investments, can be a stimulating factor for economic growth and an increase of competitiveness of regions and economies. Moreover, the second aim of the paper is to show that the issue of competitiveness is an important part of transport policy of the European Union. The article presents the analysis of the economic theories concerning the influence of transport infrastructure investment on economic growth and competitiveness. Additionally, the review of three chosen EU projects involving the topic of the paper are presented. The analysis made in this paper leads to the following conclusions: the role of transport infrastructure investments in improving competitiveness of regions and economies is visible and important, but investments have to be implemented simultaneously with consistent and coherent transport policy.

Słowa kluczowe (Keywords): transport, infrastructure investments, competitiveness, region

Wstęp

Konkurencyjność jest pojęciem bardzo pojemnym, definiowanym w literaturze przedmiotu na wiele sposobów. Wspólnym mianownikiem większości z nich jest opisywanie omawianego

¹ Mgr Agnieszka Ważna – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

terminu jako cechy – zdolności do konkutowania i osiągnięcia sukcesu w rywalizacji gospodarczej². Oczywiście są jednocześnie różnice pomiędzy konkurencyjnością w skali mikro- i makroekonomicznej które, jak zauważył P. Krugman, najłatwiej zobrazować wypadaniem z rynku niekonkurencyjnych przedsiębiorstw, przy jednoczesnym braku możliwości zaistnienia takiej sytuacji w odniesieniu do regionów czy całych gospodarek³. Autorzy opracowań naukowo-badawczych wskazują ponadto na dwa wymiary konkurencyjności – zdolność konkurencyjną (konkurencyjność czynnikową / rozwojową) oraz pozycję konkurencyjną (konkurencyjność wynikową / bieżącą). W artykule skoncentrowano się głównie na rozumieniu konkurencyjności jako zdolności konkurencyjnej, która w przeciwieństwie do pozycji konkurencyjnej odnosi się do długiego okresu oraz dynamicznych zmian w czasie. Takie podejście wydaje się uzasadnione w świetle analizy czynników konkurencyjności regionów, które osiągają cele gry konkurencyjnej dzięki prowadzeniu przez organy władzy różnych szczebli odpowiedniej polityki. Polityka natomiast może pozytywnie kształtować pozycję konkurencyjną, lecz działać się to może jedynie przy jednoczesnym spójnym planowaniu i realizacji celów w dłuższym okresie, co bezpośrednio wiąże się właśnie z konkurencyjnością rozwojową.

W pierwszej części artykułu scharakteryzowano specyfikę inwestycji w infrastrukturę transportu, opierając się na głównych założeniach ekonomiki transportu. W kolejnej części wskazano, że sprawnie funkcjonujące systemy transportowe przyczyniają się do rozwoju gospodarczego, a co za tym idzie, stają się również istotnym czynnikiem wpływającym na wzrost konkurencyjności regionów i całych krajów. Ponadto zwrócono uwagę na fakt, iż w procesie podnoszenia konkurencyjności istotna jest odpowiednia polityka, w tym również transportowa, która może wieść do infrastrukturalnej spójności regionów oraz ich odpowiedniej dostępności transportowej - zarówno wewnętrznej jak i zewnętrznej. Założenie to poparto przykładami projektów poruszających omawianą problematykę, realizowanych w ramach współpracy krajów członkowskich Unii Europejskiej.

1. Inwestycje w infrastrukturę transportu

Infrastruktura transportu to zespół obiektów, zarówno liniowych jak i punktowych, które będąc trwale związanymi z przestrzenią umożliwiają przewóz osób i ładunków, zmianę środka transportu, składowanie oraz wiele innych działań zaliczanych do procesu transportowego. Infrastruktura transportu posiada specyficzne cechy, które charakteryzują ją przede wszystkim z technicznego punktu widzenia (tabela 1). Cechy techniczne natomiast mają bezpośrednie przełożenie na specyficzne skutki ekonomiczne oraz wywierają silny wpływ na sposób organizacji i zarządzania transportem⁴.

² P. Góralski, M. Lazarek, *Czynniki kształtujące konkurencyjność regionów* [online] http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/PEFIM_nr_50_2009_s307.pdf, s. 307 [dostęp: 10.09.2014].

³ *Raport o konkurencyjności województwa pomorskiego*, Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, Gdańsk 2008, s. 7.

⁴ A. Koźlak, *Ekonomika transportu*, Teoria i praktyka gospodarcza, Gdańsk 2008, s. 34.

Tabela 1. Cechy techniczne infrastruktury transportu i ich skutki ekonomiczne

Cechy techniczne	Skutki ekonomiczne cech technicznych
<ul style="list-style-type: none"> • niepodzielność techniczna • długi okres powstawania • długi okres eksploatacji • powolność zmian jakościowych • immobilność przestrzenna 	<ul style="list-style-type: none"> • niepodzielność ekonomiczna • pierwotność nakładów infrastrukturalnych • wysoka kapitałochłonność i majątkochłonność • dominujące zaangażowanie kapitału państwowego i mała podatność na angażowanie kapitału prywatnego • korzyści dużej skali

Źródło: A. Koźlak, *Ekonomika transportu, Teoria i praktyka gospodarza*, Gdańsk 2008, s. 35.

Problematyka inwestycji infrastrukturalnych w transporcie jest silnie związana ze wspomnianymi skutkami ekonomicznymi cech technicznych infrastruktury. Z niepodzielności technicznej oznaczającej konieczność budowania pewniej minimalnej wielkości inwestycji, aby były one użyteczne, wynika niepodzielność ekonomiczna, czyli nieopłacalność realizacji infrastruktury w mniejszych, niespójnych częściach. Z tego względu realizacja inwestycji infrastrukturalnych wiąże się z koniecznością angażowania dużych nakładów kapitału (kapitałochłonnością). Projektowanie i przygotowywanie realizacji inwestycji musi odbywać się natomiast w oparciu o prognozy wielkości potrzeb transportowych jakie mogą wystąpić za kilkanaście lub kilkadziesiąt lat (długi okres powstawania i eksploatacji infrastruktury). Istotną z perspektywy inwestycji w infrastrukturę transportu cechą jest również mała podatność na angażowanie kapitału prywatnego i jednocześnie duże zaangażowanie kapitału państwowego. Bariery dla zaangażowania kapitału prywatnego jest najczęściej długi okres powstawania inwestycji infrastrukturalnych, co wiąże się z zamrożeniem środków. Ponadto wysokie nakłady inwestycyjne w infrastrukturę transportu w długim okresie dają mniejszą rentowność niż inwestycje bezpośrednio produkcyjne. Należy podkreślić, że mimo istnienia szeregu antybodźców, bez kapitału prywatnego nie powstałoby wiele znaczących dla systemów transportowych inwestycji infrastrukturalnych (przykładem może być Eurotunel pod Kanałem La Manche)⁵. Możliwe staje się to przede wszystkim dzięki stosowaniu odpowiednich i dedykowanych dla transportowych inwestycji infrastrukturalnych mechanizmów finansowania, takich jak Partnerstwo Publiczno-Prywatne (*PPP - Private-Public Partnership*) i innych⁶.

Na władzach wszystkich państw spoczywa obowiązek zapewniania rozwoju, utrzymania i modernizacji infrastruktury transportu. Wiąże się to, jak już wspomniano, z ogromnymi nakładami kapitałowymi, które nie przyciągają prywatnych inwestorów. Z tego względu budżety państw stanowią główne źródło środków finansowych przeznaczanych na realizację omawianych inwestycji. Niemniej jednak coraz częstsza potrzeba szybkiego i efektywnego

⁵ Ibidem, ss. 35-37.

⁶ *Spending on transport infrastructure 1995-2011, International Transport Forum, OECD* [online] <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/13SpendingTrends.pdf> [dostęp: 11.09.2014].

rozwoju sieci transportowej skłania władze państwowe do włączania w realizację inwestycji transportowych kapitału prywatnego. Istnieje szeroka gama alternatywnych w stosunku do angażowania budżetu państwa modeli finansowania infrastruktury transportu. Przykładowo, przedstawione wcześniej Partnerstwo Publiczno-Prywatne pozwala na podział odpowiedzialności za działalność gospodarczą przy realizacji i eksploatacji inwestycji oraz za udzielanie do niej publicznego dostępu z dbałością o jakość funkcjonowania pomiędzy dwóch partnerów – odpowiednio prywatnego i publicznego. Do działań ułatwiających współpracę tych dwóch sektorów w zakresie realizacji inwestycji w infrastrukturę transportu zalicza się:

- osobne kontrakty na różne etapy zadań inwestycyjnych,
- umowy oparte o partnerstwo publiczno-prywatne (PPP),
- angażowanie spółek częściowo lub całkowicie państwowych,
- angażowanie niepublicznych organizacji pozarządowych,
- prywatyzację⁷.

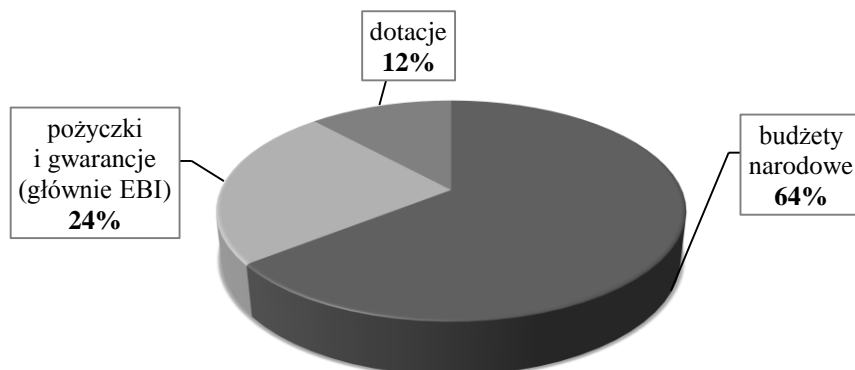
Analizując specyfikę proesów finansowania inwestycji w infrastrukturę transportu należy również wspomnieć o innych niż prywatne źródłach subsydiowania, którymi są m. in. dofinansowania z Unii Europejskiej w ramach Funduszu Spójności oraz Funduszy Strukturalnych ze szczególnym uwzględnieniem Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Wśród kluczowych źródeł finansowania znajdują się także kredyty i pożyczki z Europejskiego Banku Inwestycyjnego, Europejskiego Banku Rozbudowy i Rozwoju oraz Banku Światowego. W krajach członkowskich Unii Europejskiej realizowany jest ponadto program TEN (*Trans-European Network*), w ramach którego wydzielona została osobna linia budżetowa z budżetu UE na realizację sieci transportowej (*TEN-T – Trans-European Transport Network*). Program wspiera kluczowe dla spójnego systemu transportowego Europy inwestycje transgraniczne, których struktura finansowania jest mimo wszystko oparta głównie na budżetach narodowych – 64% wartości wszystkich inwestycji w okresie programowania 2007-2013 zostało sfinansowane z budżetów państw członkowskich zaangażowanych w realizację poszczególnych projektów infrastrukturalnych (rysunek 1).

Struktura finansowania inwestycji infrastrukturalnych w transporcie w krajach członkowskich OECD kształtuje się odmiennie w różnych gałęziach transportu. Większy udział środków publicznych występuje w inwestycjach w transporcie drogowym o zasięgu krajowym i międzynarodowym, kolejowym (wyjątkiem jest Kanada i USA) oraz wodnym śródlądowym. Jednak inwestycje w transporcie drogowym takie jak autostrady, mosty czy tunele coraz częściej finansowane są na zasadzie PPP. Stosunkowo większy niż średni udział kapitału prywatnego odnotowuje się podczas realizacji inwestycji w transporcie morskim i lotniczym (infrastruktura punktowa – porty), co uzależnione jest najczęściej od struktury własnościowej tych obiektów⁸.

⁷ Zob.: *Transport infrastructure investment, International Transport Forum, OECD* [online] <http://www.internationaltransportforum.org/jtrc/infrastructure/Investment/07T11summary.pdf> [dostęp: 11.09.2014].

⁸ *Spending on transport infrastructure...* op. cit.

Rysunek 1. Struktura finansowania TEN-T wg rodzajów źródeł finansowania w okresie programowania 2007-2013, %

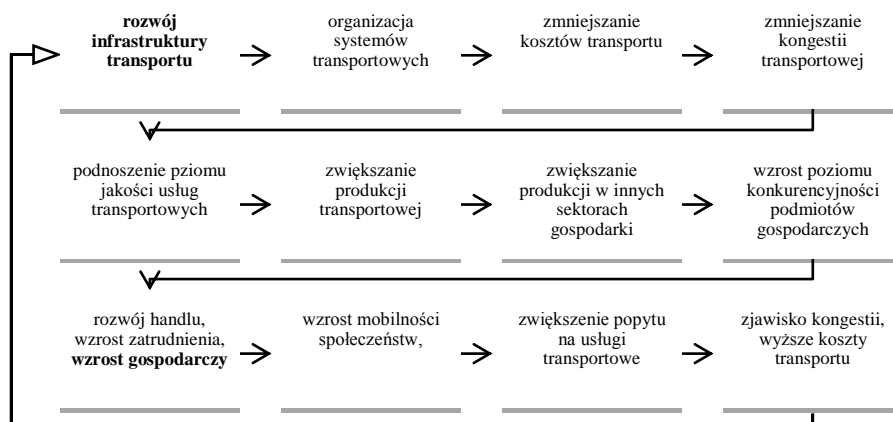


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S. Mason, Financing policy and TEN-T projects, European Commission, Brussels 2009, s. 6.

2. Infrastruktura transportu a rozwój ekonomiczny i konkurencyjność regionów

Podstawowe założenia ekonomiki transportu wskazują, że pomiędzy wzrostem gospodarczym i rozwojem ekonomicznym (z poprawą konkurencyjności i spójności ekonomiczno-przestrzennej) a rozwojem infrastruktury transportu występują silne, wielokierunkowe relacje, które graficznie przedstawiono w uproszczeniu (rysunek 2).

Rysunek 2. Uproszczony schemat zależności pomiędzy rozwojem infrastruktury transportu a wzrostem gospodarczym



Źródło: Opracowanie własne.

Twierdzenie o wspomnianych relacjach jest bazowym założeniem dla analizy roli inwestycji w infrastrukturę transportu w podnoszeniu konkurencyjności regionów.

Wspomniane zależności oznaczają, że realizacja inwestycji infrastrukturalnych odbywa się w odpowiedzi na potrzeby związane z rozwojem społeczno-ekonomicznym – rosnącym popytem na usługi transportowe, zwiększaniem produkcji transportowej, pojawiającą się potrzebą udoskonalania istniejących systemów transportowych oraz postępowaniem technologicznym. Odwrotną i równie silną zależnością można określić wpływ już istniejącej i dostatecznie rozwiniętej infrastruktury transportu na aktywizację gospodarczą, zwiększanie mobilności społeczeństw, rozwój produkcji, handlu oraz turystyki. Warto nadmienić, iż konkurencyjność regionów i całych gospodarek jest znacząco uzależniona od grupy czynników uznawanych jednocześnie za efekty rozwoju omawianej infrastruktury. Do efektów tych zalicza się: przyciąganie inwestycji zagranicznych, wzrost innowacyjności, zmniejszanie barier handlowych, usprawnienie warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, zwiększanie dostępności do rynku pracy⁹.

Z tego względu sprawny system transportowy może być uznawany za czynnik wpływający na wzrost konkurencyjności w sposób pośredni. System transportowy można natomiast uznać za sprawnie funkcjonujący, gdy realizowane są inwestycje budowlane i modernizacyjne w infrastrukturę transportu. Ponadto, decydujący wpływ na jakość funkcjonowania systemów transportowych ma odpowiednio prowadzona polityka transportowa oraz wykorzystywanie efektywnych mechanizmów finansowania inwestycji infrastrukturalnych. Należy zatem zauważyć, że same inwestycje w infrastrukturę transportu są warunkiem niezbędnym, ale nie wystarczającym do osiągnięcia trwałego rozwoju ekonomicznego i podnoszenia konkurencyjności całych gospodarek czy regionów¹⁰.

Co istotne, nie można jednoznacznie stwierdzić, że ponoszone na rozwój infrastruktury transportu środki publiczne są bezsprzecznym i bezpośrednim stymulatorem aktywizacji gospodarczej. Nie pozwala na to wielowymiarowość zależności pomiędzy inwestycjami infrastrukturalnymi a rozwojem ekonomicznym (niemożliwe jest wyznaczenie zmiennej niezależnej i kierunku przyczynowości w takich relacjach). Złożoność i wielokierunkowość omawianych powiązań nie może jednak podważać wniosków części badań dotyczących przedstawionej problematyki – niedoinwestowanie infrastruktury transportu w długim okresie przynosi osłabienie, a nawet brak możliwości uzyskania efektów wzrostu gospodarczego i rozwoju ekonomicznego, co jest jednoznaczne z obniżeniem zdolności i utratą pozycji konkurencyjnej¹¹.

Należy zwrócić uwagę na fakt, iż realizacja transportowych inwestycji infrastrukturalnych niesie za sobą zarówno pozytywne jak i negatywne skutki dla gospodarki. W modelu analitycznym stworzonym przez D. Banistera i J. Berechmana do pozytywnych konsekwencji zaliczono: zwiększenie atrakcyjności lokalizacyjnej dla produkcji w obszarach o większej dostępności transportowej, pobudzenie wielkości produkcji w wyniku obniżki kosztów

⁹ A. Koźlak, *Ekonomika transportu...* op. cit., ss. 72-74.

¹⁰ P. Gaiński, *Zagospodarowanie transportowe jako czynnik rozwoju województwa podlaskiego*, [w:] *Uwarunkowania rozwoju i konkurencyjności regionów*, pod red. Z. Ziolo, Kraków-Rzeszów 2005, s. 247.

¹¹ M. Ratajczak, *Infrastruktura a wzrost i rozwój gospodarczy*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2000, nr 4, s. 101.

transportu i wzrostu produktywności czynników wytwórczych, oszczędności czasu podróży. Wśród negatywnych skutków realizacji inwestycji infrastrukturalnych w transporcie wymieniono m. in.: zwiększenie uciążliwości ekologicznej w wyniku wzrostu natężenia ruchu, niekontrolowane zmiany urbanistyczne i przestrzenne oraz narastanie nierówności w tempie rozwoju poszczególnych regionów¹².

3. Konkurencyjność regionów w świetle polityki transportowej UE

Działania Unii Europejskiej, które mają na celu integrację i rozwój społeczno-ekonomiczny krajów członkowskich są realizowane w ramach polityk sektorowych i horyzontalnych. Polityka transportowa UE stanowi jedną z polityk sektorowych, urzeczywistniana jest od momentu utworzenia ugrupowania europejskiego na podstawie szczegółowych dziesięcioletnich programów tworzonych przez Komisję Europejską. Obecnie obowiązującym dokumentem strategicznym określającym kierunki kształtowania rozwoju sektora transportowego w UE jest Biała Księga z 2011 roku zatytułowana: „Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu”. Dokument ten jest nawiązaniem do najnowszej strategii gospodarczej Unii Europejskiej – Europa 2020¹³.

Jak widać, aspekt konkurencyjności jest uwypuklony już w samym tytule Białej Księgi, co bezpośrednio nawiązuje do zawartych w niej założeń. Jednym z podstawowych celów postawionych w dokumencie jest zmniejszenie uzależnienia Europy od importu ropy, zmniejszenie emisji zanieczyszczeń przez transport o 60% do 2050 roku, przy jednoczesnym zapewnieniu wzrostu sektora transportu. Oznacza to, iż przy oszczędnym i zrównoważonym gospodarowaniu zasobami należy budować europejski system transportowy, który będzie wspierał wzrost gospodarczy i wzrost konkurencyjności oraz pozwalał oferować wyokiej jakości usługi w zakresie mobilności¹⁴.

Istotności problemu konkurencyjności regionów i całych gospodarek w polityce transportowej Unii Europejskiej można dowiedzieć poprzez przegląd projektów i badań naukowych w tym zakresie, które realizowane i finansowane są przez organy unijne¹⁵. Wybrane projekty – COMPETE, TRANSFORuM oraz I-C-EU zostały syntetycznie

¹² J. Burnewicz, Infrastruktura transportu jako czynnik rozwoju ekonomicznego, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego Ekonomika Transportu i Logistyka* nr 49, Gdańsk 2013, s.12.

¹³ B. Pawłowska, Polityka transportowa w zakresie inwestycji infrastrukturalnych w realizacji inicjatyw strategii Europa 2020, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego Ekonomika Transportu i Logistyka* nr 49, Gdańsk 2013, s. 66.

¹⁴ *Biała Księga: Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu*, KOM(2011) 144, wersja ostateczna, Bruksela 2011 [online] <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0144:FIN:PL:PDF> [dostęp: 14.09.2014].

¹⁵ Zob: *Compendium of Transport Research Funding, A guide to Euroepan, international and national programmes* [online] http://www.transport-research.info/Upload/Documents/Compendium_2013-web_version.pdf [dostęp: 14.09.2014].

przedstawione w artykule, gdyż zagadnienia, których dotyczyły wpisują się w założenia polityki Unii Europejskiej w kontekście podnoszenia konkurencyjności.

Projekt COMPETE (*Analysis of the contribution of transport policies to the competitiveness of the EU economy and comparison with the United States*) realizowany był w 2006 roku. Sfinansowany został przez Komisję Europejską, a jego wykonania podjęło się konsorcjum podmiotów z Niemiec (ISI), Szwajcarii (INFRAS), Portugalii (TIS) oraz Wielkiej Brytanii (Europe Economics). Szczegółowy tytuł projektu wskazuje, że podjęto się w jego ramach analizy porównawczej wpływu polityki transportowej na konkurencyjność gospodarki Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych. Porównanie tych dwóch gospodarek było kluczowym elementem badań przeprowadzonych w ramach COMPETE, które oparły się przede wszystkim o:

- Analizę przeszłych, obecnych i prognozowanych kosztów operacyjnych transportu w UE i USA,
- Wyznaczenie obszarów obciążonych kongestią transportową w obu gospodarkach,
- Opis tendencji zmian strukturalnych w gospodarkach i ich potencjalnego wpływu na funkcjonowanie transportu,
- Badanie w jakim zakresie zmiany kosztów operacyjnych oraz nasilenie kongestii wpływają na produktywność sektora transportu,
- Oszacowanie stopnia wpływu systemów transportowych na wydajność i konkurencyjność europejskich gospodarek¹⁶.

Wśród wyników badań pojawiły się wnioski, że kongestia transportowa jest przede wszystkim barierą wzrostu konkurencyjności w wybranych miastach w Europie – w szczególności w stolicach państw, na głównej sieci drogowej w niektórych krajach Europy Środkowej i na podmiejskich arteriach w wielu mniejszych miastach europejskich. W przeciwieństwie do UE, zatory drogowe w USA nie zostały zidentyfikowane jako główny problem zakłócający prawidłowe funkcjonowanie transportu międzymiastowego czy miejskiego. Ponadto wykazano, że wpływ transportu na rozwój ekonomiczny jest wyższy w UE niż w USA. Różnica ta została wzmocniona poprzez prowadzenie zintegrowanej polityki transportowej w Unii Europejskiej w latach objętych analizą (1996-2006)¹⁷.

Projekt TRANSFORuM współfinansowany przez Unię Europejską i realizowany w ramach 7. Programu Ramowego jest bezpośrednio odpowiedzią na wyzwania postawione w Białej Księdze z 2011 roku. Ogólnym celem projektu jest zwiększenie konkurencyjności europejskiego systemu transportowego i efektywnego wykorzystywania posiadanych zasobów. Jego realizacja odbywa się poprzez zaangażowanie środowisk naukowych i ekspertów z zakresu polityki transportowej, którzy przeprowadzając liczne konsultacje określają

¹⁶ W. Schade, C. Doll, M. Maibach, M. Peter, F. Crespo, D. Carvalho, G. Caiado, M. Conti, A. Lilico, N. Afraz, COMPETE Final Report: Analysis of the contribution of transport policies to the competitiveness of the EU economy and comparison with the United States, Funded by European Commission – DG TREN, Karlsruhe 2006, s. 5.

¹⁷ Ibidem, s. 164.

stanowisko w zakresie wyzwań, barier, trendów oraz możliwości kształtowania przyszłego europejskiego systemu transportowego. Czterema szczegółowymi celami TRANSFORuM są cele nr 1, 3, 4 i 8 Białej Księgi, które dotyczą odpowiednio mobilności miejskiej (stworzenie przestrzeni wolnej od emisji CO₂), transportu ładunków (przeniesienie przewozu ładunków z transportu drogowego na kolej i transport wodny), kolei dużych prędkości (stworzenie europejskiej sieci takich kolei) oraz inteligentnych systemów transportowych (rozwinięcie ich na rzecz wspierania rozwoju transportu multimodalnego). Realizacja projektu TRANSFORuM ma przynieść rezultaty w postaci szczegółowej analizy, rekomendacji oraz prognoz dotyczących stanu europejskiego systemu transportowego oraz możliwości i sposobów na osiągnięcie postawionych w Białej Księdze priorytetów rozwojowych¹⁸.

Unijny projekt I-C-EU, również realizowany w ramach 7. Programu Ramowego i współfinansowany przez Komisję Europejską, jest kolejną inicjatywą zgłębiającą problematykę wpływu inwestycji w infrastrukturę transportu na międzynarodową konkurencyjność Europy, co wiąże się również z wpływem na wzrost gospodarczy i rozwój ekonomiczny w poszczególnych regionach UE. Wśród szczegółowych celów projektu wymieniono m.in.:

- Przeprowadzenie badań z szerokiego zakresu problematyki związanej z relacjami pomiędzy infrastrukturą transportu a konkurencyjnością i wzrostem gospodarczym,
- Budowę metodologii szacowania wpływu inwestycji infrastrukturalnych w transporcie na konkurencyjność i wzrost gospodarczy,
- Przedstawienie rekomendacji i oceny polityki transportowej UE w zakresie konkurencyjności i rozwoju regionalnego¹⁹.

Interesującą częścią projektu I-C-EU jest analiza relacji inwestycji infrastrukturalnych w transporcie i pozostałych czynników konkurencyjności regionu. Większość badań z tego obszaru tematycznego zazwyczaj ograniczona jest do omówienia wpływu determinant i budujących ich wskaźników na poziom konkurencyjności, lecz wiedza dotycząca relacji pomiędzy samymi determinantami może być pomocna w kształtowaniu odpowiedniej polityki na poziomie regionów, krajów i całej Unii Europejskiej – umożliwi identyfikację narzędzi podnoszących konkurencyjność regionu, które w różnym stopniu uzupełniają się, a niekiedy wzajemnie wzmagają pozytywne efekty wdrożenia. Wyniki ekspertyzy wykonanej w ramach projektu I-C-EU wskazują, że działania takie jak zwiększanie wyposażenia w infrastrukturę transportu, polepszanie dostępności do niej oraz szeroko pojęte inwestycje w kapitał ludzki i poprawę warunków rozwoju przedsiębiorczości mogą wzajemnie stymulować pozytywne efekty wdrażania, gdy są realizowane jednocześnie. Zwiększonym, korzystnym efektem jest w tym przypadku wzrost poziomu konkurencyjności regionów i całych gospodarek²⁰.

¹⁸ *Projekt TRANSFORuM* [online] <http://www.transforum-project.eu/pl/transforum/biala-ksiega-transportu.html> [dostęp: 15.09.2014].

¹⁹ *Projekt I-C-EU* [online] <http://www.i-c-eu.eu/> [dostęp: 15.09.2014].

²⁰ A review of EU policy approach to improve international competitiveness in Europe, Report for European Commission, Directorate-General Research & Innovation, I-C-EU Project, Brussels 2013, ss. 35, 61.

Wnioski

Rola inwestycji w infrastrukturę transportu w podnoszeniu konkurencyjności regionów i krajów jest duża i bezsprzeczna, o czym świadczy chociażby istotne miejsce tej problematyki w założeniach polityki transportowej Unii Europejskiej. Należy jednak uwzględnić kilka istotnych aspektów wynikających z przedstawionej analizy. Po pierwsze, nie można zakładać, że wydatki na infrastrukturę transportu (zarówno publiczne jak i prywatne) są gwarantem rozwoju ekonomicznego czy zwiększenia poziomu konkurencyjności – zależy to od skomplikowanych powiązań istniejących pomiędzy sferami tworzącymi makrootoczenie dla systemów transportowych, a zalicza się do nich zjawiska demograficzne, społeczne, gospodarcze, polityczne, technologiczne i środowiskowe. Ponadto odpowiednio zaplanowane, zharmonizowane i dobrze zarządzane inwestycje w infrastrukturę transportu mogą mieć tym większy wpływ na podnoszenie konkurencyjności regionów, im bardziej spójne są z założeniami również odpowiednio prowadzonej polityki transportowej. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż niepodzielna technicznie i ekonomicznie infrastruktura staje się użyteczna, gdy może być w pełni wykorzystywana przy adekwatnym do jej wielkości i jakości popycie na usługi transportowe. Kolejnym istotnym wnioskiem jest argument mówiący, że inwestycje w infrastrukturę transportu, mimo iż nie postrzegane przez potencjalnych inwestorów jako główne czynniki konkurencyjności regionów, odgrywają rolę integratora całej gospodarki, stąd ich relacje z innymi determinantami konkurencyjności kształtują się jako silne i obustronne zależności. Należy dodać, że inwestycje infrastrukturalne w transporcie mogą być realizowane w kilku wymiarach – inwestycji modernizacyjnych i budowlanych, które poprawiają stan jakościowy i ilościowy infrastruktury oraz inwestycji w nowe technologie, które sprzyjają sprawniejszemu zarządzaniu systemami transportowymi.

Bibliografia

A review of EU policy approach to improve international competitiveness in Europe, Report for European Commission, Directorate-General Research & Innovation, I-C-EU Project, Brussels 2013.

Biała Księga: Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu, KOM(2011) 144, wersja ostateczna, Bruksela 2011 [online] <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0144:FIN:PL:PDF> [dostęp: 14.09.2014].

Burnewicz J., *Infrastruktura transportu jako czynnik rozwoju ekonomicznego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego *Ekonomika Transportu i Logistyka* nr 49, Gdańsk 2013.

Compendium of Transport Research Funding, A guide to European, international and national programmes [online] http://www.transport-research.info/Upload/Documents/Compendium_2013-web_version.pdf [dostęp: 14.09.2014].

Gaiński P., *Zagospodarowanie transportowe jako czynnik rozwoju województwa podlaskiego*, [w:] Uwarunkowania rozwoju i konkurencyjności regionów, pod red. Z. Ziolo, Kraków-Rzeszów 2005.

Góralski P., Lazarek M., *Czynniki kształtujące konkurencyjność regionów* [online] http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/PEFIM_nr_50_2009_s307.pdf, s. 307 [dostęp: 10.09.2014].

Koźlak A., *Ekonomika transportu, Teoria i praktyka gospodarcza*, Gdańsk 2008.

Mason S., *Financing policy and TEN-T projects*, European Commission, Brussels 2009

Pawłowska B., *Polityka transportowa w zakresie inwestycji infrastrukturalnych w realizacji inicjatyw strategii Europa 2020*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego *Ekonomika Transportu i Logistyka* nr 49, Gdańsk 2013.

Projekt I-C-EU [online] <http://www.i-c-eu.eu/> [dostęp: 15.09.2014].

Projekt TRANSFORuM [online] <http://www.transforum-project.eu/pl/transforum/biala-ksiega-transportu.html> [dostęp: 15.09.2014].

Raport o konkurencyjności województwa pomorskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, Gdańsk 2008.

Ratajczak M., *Infrastruktura a wzrost i rozwój gospodarczy*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2000, nr 4.

Schade W., Doll C., Maibach M., Peter M., Crespo F., Carvalho D., Caiado G., Conti M., Lilico A., Afraz N., *COMPETE Final Report: Analysis of the contribution of transport policies to the competitiveness of the EU economy and comparison with the United States*, Funded by European Commission – DG TREN, Karlsruhe 2006.

Spending on transport infrastructure 1995-2011, International Transport Forum, OECD [online] <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/13SpendingTrends.pdf> [dostęp: 11.09.2014].

Transport infrastructure investment, International Transport Forum, OECD [online] <http://www.internationaltransportforum.org/jtrc/infrastructure/Investment/07TI1summary.pdf> [dostęp: 11.09.2014].

ROZWÓJ TURYSTYKI PRZYJAZDOWEJ W KRAJACH BAŁTYCKICH W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie sytuacji rozwoju turystyki przyjazdowej w krajach Bałtyckich w warunkach globalizacji. W artykule zostały zastosowane następujące metody badawcze: badania literaturowe oraz statystyczna analiza danych.

Rozwój turystyki i rozwój globalizacji są powiązane i mają wspólne cechy: wolność poruszania się po świecie i intensywność poruszania się po świecie. Tendencje w świecie turystyki ostatnio wskazują na to, iż turyści szukają mniej znanych destynacji turystycznych, takich jak kraje Bałtyckie. Poczynając od lat 90. liczba turystów przybywających do państw Bałtyckich stale rosła, potwierdzając tendencję poszukiwania nowych destynacji turystycznych przez turystów.

DEVELOPMENT OF THE INBOUND TOURISM TO BALTIC STATES IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Summary

The goal of this article is to investigate the development of the inbound tourism in the Baltic States in conditions of globalization. In the article, the following research methods were used: literature analysis, statistical data analysis.

Development of tourism and development of globalization have common features: freedom of movement around the world and intensity of movement around the world. Up to the present, tourism tendencies in the world show that tourists are looking for less known tourism destinations, such as the Baltic States. Starting from the 90's, the number of incoming tourists to the Baltic States was growing, at the same time confirming the rule of searching for new destinations.

Słowa kluczowe (Keywords): inbound tourism, globalization, Baltic countries

Wstęp

Oblicze świata biznesu w ciągu ostatnich dziesięcioleci kardynalnie się zmieniło: tysiące międzynarodowych firm działa na różnych kontynentach według tych samych reguł zarządzania. Przedsiębiorcy i konsumenci łatwo się porozumiewają, nie zważając na różnice kulturowe i kontynentalne. Za podstawowy bodziec takich kardynalnych zmian z pewnością trzeba uznać globalizację. Globalizacja - proces, który odbywa się w sferze społecznej, wpływa na publiczne, państwowe i inne procesy społeczne, charakteryzuje się intensyfikacją komunikacji oraz wolnością poruszania się po świecie². Według danych Światowej Organizacji

¹ Mgr Alina Katunian - Vilnius Kolegija, University of Applied Sciences.

² P. Gylys, *Ekonomika, antiekonomika ir globalizacija*, Vilnius, 2008, s. 48.

Turystyki Narodów Zjednoczonych (ang. *United Nations World Tourism Organization* – UNWTO) sektor turystyki jest obecnie jedną z najszybciej rozwijających się branż biznesowych. Wzrost liczby turystów na świecie stale rośnie już od środka XX-ego wieku. W 1950 r. na światowym rynku odnotowano 25 mln międzynarodowych turystów, w 2004 r. odnotowano 75 mln międzynarodowych turystów, w 2013 r. został osiągnięty rekord - 1,87 mld międzynarodowych turystów, liczby te wskazują na szczególnie szybki rozwój sektora turystyki³. Zatem można twierdzić iż korelacja pomiędzy globalizacją a turystyką jest trwała, podstawowymi wspólnymi cechami charakterystycznymi są: wolność poruszania się po świecie i intensywność poruszania się po świecie. Tendencje w świecie turystyki ostatnio wskazują na to, iż turyści szukają mniej znanych destynacji turystycznych. Powodem tego jest masowe podróżowanie w ciągu ostatnich dziesięcioleci, turyści są „nasyчени” popularnymi kierunkami, szukają zatem mniej znanych destynacji. Taka sytuacja jest dobrą okazją dla mniej uczęszczanych szlaków turystycznych, takich jak np. kraje Bałtyckie, aby zdobyć uznanie, polepszyć reputację wśród turystów i wraz ze wzrostem liczby turystów podnieść konkurencyjność tej branży.

Zakres i układ, w tym artykule będą przedstawione tendencje rozwoju turystyki w kontekście globalizacji. Będzie analizowany wpływ globalizacji na turystykę przyjazdową w krajach Bałtyckich.

Podmiotem referatu jest turystyka przyjazdowa w krajach Bałtyckich.

Celem referatu jest zbadanie sytuacji rozwoju turystyki przyjazdowej w krajach Bałtyckich w warunkach globalizacji.

Metody badawcze: badania literatury oraz statystyczna analiza danych.

1. Wpływ globalizacji

W czasach dzisiejszych menedżerowie, politycy, dziennikarze i naukowcy często odwołują się do koncepcji globalizacji, globalnego handlu, globalnej konkurencji, globalnej strategii, globalnej firmy. Coraz więcej firm staje w obliczu konieczności działać globalnie.⁴ Na temat globalizacji często się dyskutuje, lecz nadal brakuje dokładnego określenia tego zjawiska. Obszernie rzecz biorąc globalizacja jest zwiększeniem wpływu na działalność człowieka przez siły, które obejmują granice.⁵ Działalność ta może być: gospodarcza, społeczna, kulturowa, polityczna, technologiczna itd. Globalizacja gospodarki może być określana jako: zwiększenie udziału prywatnych działań transgranicznych w całkowitej wydajności gospodarczej krajów.⁶ Działalność tej samej firmy może być finansowo dogodną nie tylko dla samej firmy, lecz dla kilku a nawet wielu państw. W sytuacji turystyki sytuacja

³ UNWTO: Tourism Highlights, 2014 Edition. [online] http://dtxqtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_highlights14_en_hr_0.pdf [dostęp: 28 sierpnia 2014 r.].

⁴ P. Lasserre, *Global Strategic Management. Second Edition*. Palgrave Macmillan, 200, s.13.

⁵ I. Goldin, K. Reinert, *Globalization for Development. Meeting New Challenges*, New Edition. Oxford University Press, s. 4.

⁶ S. A. Schirm, *Globalization. State of the Art and Perspectives*. Routledge Taylor and Francis group., 2007, s. 47.

wygląda tak samo: sieci hoteli działają w różnych państwach, linie lotnicze liczą nie jeden kierunek, łącząc różne destynacje, turoperatorzy działający w jednym państwie wysyłają nieraz turystów z drugiego państwa (miejsca zamieszkania turystów) w trzecie państwo (destynacja turystyczna).

W ciągu ostatnich 30 lat handel międzynarodowy i inwestycje rosły o wiele szybciej niż gospodarka światowa. Firmy mnożyły swoją obecność na rynkach zagranicznych w stosunku do kraju pochodzenia, zatrudniając coraz więcej pracowników oraz kupując i sprzedając w sposób międzynarodowy.⁷ W branży turystyki spowodowało to rozpowszechnienie się i rozkwit dużych firm turystycznych w stosunku do małych firm (hotele, linie lotnicze, turoperatorzy itd.).

Nie tylko rynek gospodarczy stał się otwarty na świat, tak też się stało ze społeczeństwem i turystami, jak częścią społeczeństwa: proces migracji stał się procesem ciągłym, różnice narodowe i państwowe zaczęły zniknąć. Ze względu na przedstawione argumenty można twierdzić, iż globalizacja - proces, który odbywa się w sferze społecznej, wpływając na: publiczne, państwowe i inne struktury, charakteryzuje się wzrostem komunikacji i wolnością poruszania się po świecie. Szczególnie w branży turystycznej, chociaż oczywiście nie tylko, globalizacja jest spostrzegana jako zjawisko bardzo korzystne.⁸ Analizując ze strony branży - globalizacja zmieniła pogląd na świat, który nabrał nowego wyglądu, który mianujemy - „globalną wioską”.⁹ Wraz z tą zmianą ludzie zaczęli chętniej i częściej podróżować, przestali rozpatrywać zagrożenie w podróżowaniu. Analizując ze strony państwowej - rozwój turystyki międzynarodowej ma wpływ na sytuację zatrudnienia. Zazwyczaj odnotowując wzrost handlu międzynarodowego rośnie również procent zatrudnienia w kraju.¹⁰ Szczególnie ważny ten wskaźnik jest dla państw rozwijających się, jak to kraje Bałtyckie, które się borykają z problemem bezrobocia. Poza rozwiązywaniem problemu bezrobocia, wraz ze wzrostem turystyki przyjazdowej zwiększa się popularność i zaufanie do kraju, turyści po zwiedzeniu kraju często chętnie przekazują dobrą wieść, która może zaowocować na różne sposoby: nowi turyści, inwestycje, handel międzynarodowy itd.

2. Turystyka w kontekście globalizacji

Historia turystyki liczy tysiące lat, jednymi z pierwszych turystów byli starożytni Egipcjanie, Grecy i Rzymianie. Nie zważając na obfitą historię turystyki, definicja turystyki nadal jest sprawą dyskusji.¹¹ Tak jest dlatego, iż turystyka jako zjawisko ma wpływ na różne dziedziny rozwoju, więc w zależności od punktu widzenia naukowcy powstają różne definicje. Niżej są podane trzy najczęściej spotykane definicje turystyki.

⁷ P. Lasserre, *Global Strategic Management*. Second Edition, Palgrave Macmillan, 2007, s. 12.

⁸ P. Gylys, *Ekonomika*,..., op.cit., s.57.

⁹ M. B Steger, *GLOBALIZACJA Labai trumpas įvadas*, Vilnius 2003, s. 68.

¹⁰ I. Goldin, K. Reinert, *Globalization for Development. Meeting New Challenges. New Edition*, Oxford University Press, s. 45.

¹¹ A. Baležentis, B. Žuromskaitė, *Turizmo vadyba. Tarptautinio turizmo administravimo įvadas*, MRU, Vilnius 2012, s.10.

Tabela 1. Ewolucja definicji turystyki

Źródło	Definicja
P. Bernecker (1961)	Turystyka - zbiór relacji i usług związanych z tymczasową i dobrowolną zmianą miejsca zamieszkania przez turystę dla celów niekomercyjnych i pozazawodowych
Deklaracja z Manili w sprawie turystyki światowej (1980)	Turystyka jest postrzegana jako działalność, która robi istotny wpływ na życie społeczne, kulturalne, edukacyjne i ekonomiczne w krajach, oraz na stosunki międzynarodowe
S. F. Witt, M. Z. Brooke i P. J. Buckley (1995)	Działania obejmujące zachowanie, korzystanie z zasobów i interakcje z innymi ludźmi, gospodarkę i środowisko naturalne, a także fizyczne poruszanie się turystów do innych miejsc, które nie są ich miejscem zamieszkania

Źródło: A. Baležentis, B. Žuromskaitė, *Turizmo vadyba. Tarptautinio turizmo administravimo įvadas*, MRU, Vilnius 2012., s. 12.

Ewolucja definicji turystyki wskazuje na rozwój turystyki. W połowie XX-o wieku turystykę traktowano wyłącznie jako odmianę rekreacji, w drugiej połowie XX-o wieku zaś, zakres turystyki zaczął się rozwijać. Po pierwsze powstał podział turystyki na podstawowe formy:

- *Turystyka przyjazdowa* - obejmuje poruszanie się mieszkańców innych krajów w kraju przyjmującym.
- *Turystyka wyjazdowa* – obejmuje mieszkańców kraju, poruszających się w innych krajach.
- *Turystyka lokalna* – obejmuje mieszkańców kraju, podróżujących po własnym kraju.¹²

Podział turystyki na formy pomógł uregulować procesy poruszania się turystów, prowadzenie statystyki itd. Z punktu widzenia ekonomicznego turystyka ma pozytywny wpływ na sytuację ekonomiczną oraz rozwój państwa. Wraz ze wzrostem liczby turystów i wzrostem popytu na usługi turystyczne rośnie liczba firm okazujących usługi turystyczne, a więc: płacone podatki, miejsca pracy itd.

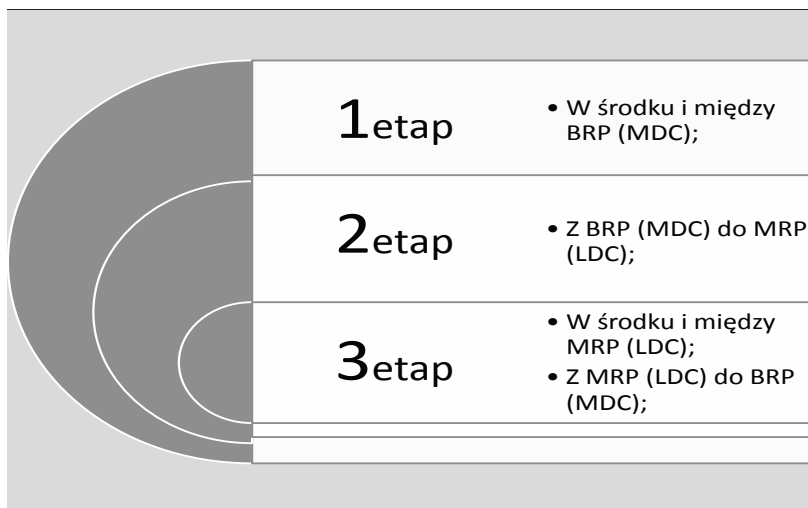
W warunkach globalizacji rozwój firmy jest zapewniany za pomocą międzynarodowego rozwoju działalności, szczególnie w sytuacji turystyki. Rozwijające się firmy turystyczne, takie jak *Hilton, Kempinski, Thomas Cook, British Airways* itd. sprzedają swoje usługi i są rozpoznawane na całym świecie. Specyfika branży turystyki – wędrują nie produkty, lecz konsumenci usług – turyści. W warunkach globalizacji odpowiednio rośnie liczba turystów na świecie, wpływa to nie tylko na firmy turystyczne lecz i na destynacje turystyczne. Takie państwa jak Egipt, Włochy, Hiszpania, Tajlandia itd. są szczególnie zainteresowane we wzroście turystyki przyjazdowej, gdyż wpływy do budżetu państwa z tej działalności stanowią podstawową lub liczną część budżetu państwowego. Turyści do państw przybywają mając różne cele: zawodowe, rekreacyjne, zdrowotne itd. Realizując te cele turyści w państwie

¹² D. Weaver, L. Lawton, *Tourism Management Third Edition*, John Wiley & Sons Australia Ltd., s.49.

przyjmującym korzystają z różnych usług, w tym nie tylko turystycznych. Więc wkład w budżet państwowy jest oczywisty.

Rozpatrując rozwój turystyki wraz z rozwojem globalizacji, poczynając od środka XX-o wieku da się zidentyfikować 3 podstawowe etapy, które nierównomiernie wpłynęły na państwa bardziej i mniej rozwinięte:

Rysunek 1. Trzy etapy dyfuzji globalnej turystyki



Źródło: D. Weaver, *Sustainable Tourism: Theory and Practice*, Elsevier Butterworth Heinemann, 2006. s. 3.

I etap. *W środku i między bardziej rozwiniętymi państwami – BRP* (angl. More Developed Countries – MDC):

Początkowo po II-iej Wojnie Światowej wzrost przychodów i balansu czasu w Europie, Ameryce Północnej i Australii / Nowej Zelandii spowodował wzrost aktywności turystycznej, zarówno wewnątrz, jak i pomiędzy bardziej rozwiniętymi krajami, do których później przystąpiły: Japonia i tzw. Azjatyckie tygrysy. W roku 2003 podróże w środku i pomiędzy bardziej rozwiniętymi państwami stanowiły ponad 70 procent międzynarodowego ruchu turystycznego, czyli około 500 milionów wyjazdów turystycznych. Ponadto osiem z dziesięciu najczęściej odwiedzanych krajów – BRP (Francja, Hiszpania, USA, Austria, Niemcy i Kanada).¹³ (patrz rys. 1)

II etap. *Z bardziej rozwiniętych państw do mniej rozwiniętych państw - MRP* (angl. Less Developed Countries – LDC):

W drugim etapie, który nabrał tempa w 1960 roku, turyści z krajów bardziej rozwiniętych (zwłaszcza północy) podróżują do mniej rozwiniętych państw (zwłaszcza na południe). Takie destynacje jak Malediwy, Cypr, Barbados, Bahamy itd. zostały mianowane tytułem – *peryferia*

¹³ D. Weaver, *Sustainable Tourism: Theory and Practice*, Elsevier Butterworth Heinemann, s.3.

przyjemności. Uwaga została zwrócona na tego rodzaju państwa, jednak przede wszystkim jako na miejsce dla wypoczynku. W takiej sytuacji dla państw mniej rozwiniętych oraz dla branży turystyki to była dobra okazja do wykorzystania. (patrz rys. 1)

III etap. Wewnątrz i między mniej rozwiniętymi państwami:

Trzeci i ostatni etap globalnej dyfuzji turystyki nastąpił z pojawieniem się klasy średniej w krajach mniej rozwiniętych. Przedstawiciele klasy średniej zaangażowali się w podróże jak do krajów bardziej tak i mniej rozwiniętych. Z powstaniem trzeciego etapu dowolne miejsce pod słońcem może być uważane za destynację turystyczną lub potencjalną destynację turystyczną. Powstanie trzeciego etapu nie znaczy iż pozostałe etapy przestały istnieć, poprzednie etapy rozwijają się dalej, a więc branża turystyki masowo się rozwija.

Globalizacja dotknęła państw jak bardziej rozwiniętych tak i mniej rozwiniętych. Analizując z punktu widzenia ekonomicznego proces ten w obu wypadkach wpłynął bardziej pozytywnie niż negatywnie.¹⁴ Ze względu na turystykę, globalizacja zmieniła zachowanie się i preferencje turystów. Z podróżami do dobrze znanych destynacji turystycznych zaczęły poważnie rywalizować podróże do mniej znanych destynacji, turyści chętnie wybierają się do krajów mniej znanych i przez to egzotycznych, jak np. kraje Bałtyckie.

3. Analiza turystyki przyjazdowej w krajach Bałtyckich

Mówiąc o krajach Bałtyckich ma się na myśli Litwę, Łotwę i Estonię. Kraje Bałtyckie są dostępne dla turystów dopiero ok. ćwierci wieku, gdyż państwa odzyskały niepodległość dopiero w 1991 roku, w drugiej połowie XX wieku, przez ok. pół wieku należały do składu ZSRS.

Rysunek 2. Mapa krajów bałtyckich



Źródło: Maps [online] <http://www.sfora.pl> [dostęp: 29 sierpnia 2014 r.].

Tabela 1. Podstawowe dane krajów bałtyckich

Państwo	Powierzchnia (km ²)	Populacja (2014)	PKB/osobę (2013)[1]
Estonia	45 226	1 311 870	22 400 USD
Łotwa	64 589	2 003 000	19 100 USD
Litwa	65 200	2 939 431	22 600 USD

Źródło: Eurostat [online] www.eurostat.com [dostęp: 29 sierpnia 2014 r.].

¹⁴ P. Lasserre, *Global Strategic Management*, Second Edition, Palgrave Macmillan, 2007, s. 72.

Na początku lat 90-iatych państwa Bałtyckie dla turystów były państwami niezbadanymi, państwa te nie cieszyły się wielkim zaufaniem z historycznych powodów naturalnych. Jednak z biegiem czasu, sytuacja turystyki zaczęła się zmieniać, powstałe w państwach Bałtyckich subjekty usług turystycznych (turoperatorzy, centrum turystyczne, Państwowe departament turystyki) zrobiły wpływ na sytuację – coraz więcej turystów zaczęło przybywać do krajów Bałtyckich, opinia zaczęła się zmieniać wraz z oceną usług turystycznych, które zaczęto wysoko oceniać. Niżej jest podana statystyka zmian liczby przyjeżdżających do państw Bałtyckich turystów w latach 1995-2012 (patrz tab. 2).

Tabela 2. Turystyka przyjazdowa w krajach Bałtyckich, (mln osób)

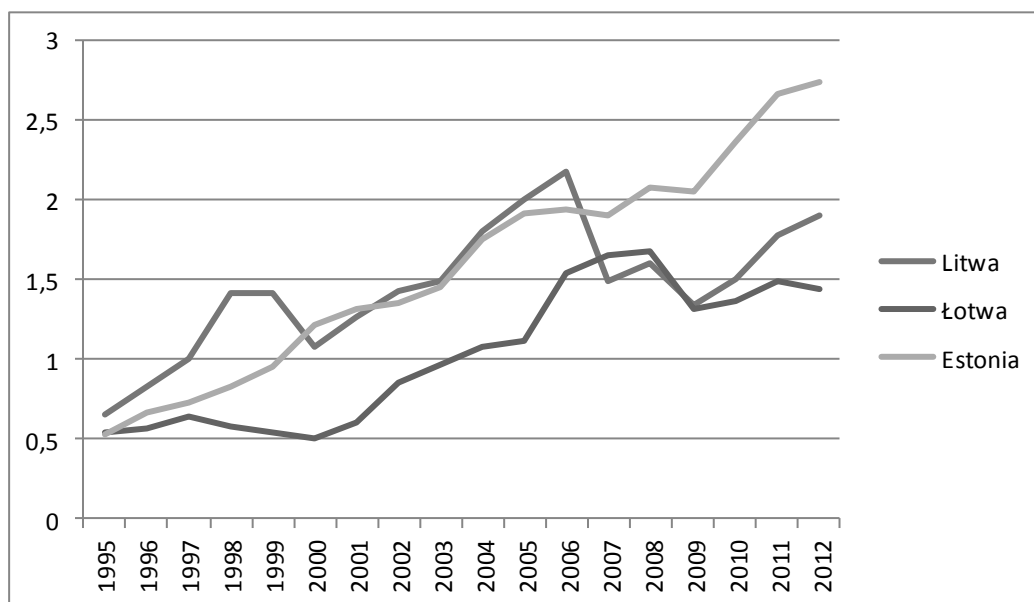
Rok	Litwa	Łotwa	Estonia
1995	0,650	0,539	0,530
1996	0,832	0,565	0,665
1997	1,01	0,635	0,730
1998	1,42	0,576	0,825
1999	1,42	0,544	0,950
2000	1,08	0,509	1,22
2001	1,27	0,591	1,32
2002	1,43	0,848	1,36
2003	1,49	0,971	1,46
2004	1,8	1,08	1,75
2005	2,0	1,12	1,92
2006	2,18	1,54	1,94
2007	1,49	1,65	1,9
2008	1,61	1,68	2,08
2009	1,34	1,32	2,06
2010	1,51	1,37	2,37
2011	1,78	1,49	2,67
2012	1,9	1,44	2,74

Źródło: Eurostat [online] www.eurostat.com [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.].

Statystyka wskazuje na to, iż poczynając od roku 1995 liczba turystów w państwach Bałtyckich rosła. Na przykład w roku 1995 Litwę odwiedziło 650 tys. turystów, w 2012 roku już 1,9 mln, w roku 1995 Łotwę odwiedziło 539 tys. turystów, w 2012 już 1,44 mln, w roku 1995 Estonię odwiedziło 530 tys. turystów, w 2012 roku już 2,74 mln.

Rynek turystyki nawet bardziej niż inne rynki jest zależny od zmian zachodzących w strefie geopolitycznej, ekonomicznej, bankowej, społecznej itd. Zaufanie do państw Bałtyckich, w tym jako destynacji turystycznych wzrosło po wstąpieniu do NATO i UE w 2004 roku, w związku z czym wzrosła liczba turystów przybywających. Wraz z początkiem recesji ekonomicznej w 2008 roku liczba turystów się zmniejszyła, co było odnotowane w większości państw, destynacjach turystycznych.

Rysunek 3. Turystyka przyjazdowa w krajach Bałtyckich według liczby przybywających turystów, (mln)



Źródło: Eurostat [online] www.eurostat.com [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.]

Analizując turystykę przyjazdową w państwach Bałtyckich z punktu widzenia globalizacji ważne jest brać pod uwagę rynek docelowy, czyli państwa podstawowe z których przybywa większa część turystów. Właśnie od stosunków politycznych z tymi państwami, handlu, sytuacji prawnej-wizowej, zależy dalszy rozwój i liczba przybywających turystów. W sytuacji Estonii, podstawowymi państwami z których przybywa większa część turystów: Finlandia, Rosja, Łotwa, Szwecja.¹⁵ W sytuacji Łotwy, najczęściej turystów przybywa z Rosji, Estonii, Litwy, Niemiec.¹⁶ W sytuacji Litwy, najczęściej turystów przybywa z Rosji, Białorusi, Polski, Niemiec.¹⁷ Wskazuje to na to, iż w ciągu ostatnich lat pod względem rozwoju turystyki przyjazdowej państwa Bałtyckie najlepiej wykorzystały stosunki s państwami sąsiednimi oraz państwami Skandynawii.

4. Tendencje w turystyce a turystyka przyjazdowa w państwach Bałtyckich

Państwa BRIC

Wiele państw, destynacji turystycznych, które walczą o wzrost liczby turystów walczą o turystów z państw BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, RPA), z powodu potencjału

¹⁵ http://static2.visitestonia.com/docs/771192_tourism-in-estonia2012.pdf [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.]

¹⁶ <http://www.csb.gov.lv/en/dati/statistics-database-30501.html> [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.]

¹⁷ <http://www.tourism.lt/lt/naudinga-informacija/turizmo-statistika> [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.]

ekonomicznego tych państw oraz sytuacji demograficznej. Planując rozwój turystyki ważne jest uwzględnienie przyciągnięcia nowych potencjalnych rynków docelowych. Obejmuje to kształcenie personelu, promowanie destynacji na rynkach docelowych, poszukiwanie partnerów – turoperatorów, stworzenie dogodnych warunków otrzymania wizy itd.

Turystyka zrównowazona

W związku z rosnącym potencjałem turystyki, na który wpływ wywiera globalizacja, coraz częściej akcentuje się negatywny wpływ turystyki masowej na sytuację ekologiczną destynacji (zanieczyszczenie zwiedzanych obszarów), zakłócenie życia społeczeństwa lokalnego. Planując rozwój turystyki ważne jest uwzględnienie rozwoju infrastruktury turystycznej (hotele, lotniska, centrum turystyczne) w taki sposób aby jak najmniej to negatywnie się skazywało na sytuacji ekologicznej oraz życiu społeczeństwa lokalnego, co może spowodować negatywny stosunek społeczeństwa lokalnego do turystów przybywających oraz zakłócić zrównowazony rozwój destynacji. Pomocne w tym mogą być alternatywne odmiany turystyki: turystyka ekologiczna, turystyka medyczna itd.

Technologie w turystyce

Nowoczesne trendy sprawiają, iż przedsiębiorstwa turystyczne i destynacje turystyczne mają uwzględniać kwestie, które są ważne dla turystów wybierających produkty turystyczne i usługi turystyczne. Do potencjalnego turysty w czasach dzisiejszych dociera wiele informacji na co dzień, potencjalny turysta korzysta z smart telefonów, komputerów, tabletów i t.d. Przedsiębiorstwa turystyczne Stanów Zjednoczonych Ameryki i Europy reagując na te trendy w 2012 roku osiągnęły odpowiednio 38% i 35% sprzedaży usług turystycznych przez internet (online). Zaawansowanie rozwiązań technologicznych sprawia, że firmy turystyczne i destynacje turystyczne docierają z odpowiednią informacją i ofertą do swoich klientów w najwygodniejszy dla nich sposób - przez internet. Liczba internautów na świecie rośnie z każdym rokiem, i ma rosnać dalej.¹⁸

Wnioski

Raptowny rozwój branży turystyki w drugiej połowie XX-ego wieku wpłynął na nasycenie rynku dobrze znanymi destynacjami turystycznymi. Turyści XXI-ego wieku coraz częściej szukają mniej znanych destynacji turystycznych. Taka sytuacja jest dobrą okazją dla mniej znanych destynacji turystycznych, takich jak np. kraje Bałtyckie, aby zdobyć uznanie, polepszyć reputację wśród turystów i wraz ze wzrostem liczby turystów polepszyć sytuację ekonomiczną. Rozwój turystyki w warunkach globalizacji spowodował rozpowszechnienie się i rozkwit dużych firm turystycznych w stosunku do małych firm. Zmieniła się nie tylko struktura rynku turystycznego, lecz i zachowanie się konsumentów: społeczeństwo/potencjalni

¹⁸ C. Bremner, *Understanding the XXI century traveller*, "Euromonitor International", baza danych, s.3.

turyści stali się otwarci na świat. Globalizacja zmieniła zachowanie się i preferencje turystów. Z podróżami do dobrze znanych destynacji turystycznych zaczęły rywalizować podróże do mniej znanych destynacji, turyści chętnie wybierają się do krajów mniej znanych i przez to egzotycznych, jak np. kraje Bałtyckie.

Na początku lat 90-iatych państwa Bałtyckie dla turystów były państwami niezbadanymi, państwa te nie cieszyły się wielkim zaufaniem wśród turystów. Jednak z biegiem czasu, sytuacja turystyki zaczęła się zmieniać, powstałe w państwach Bałtyckich subjekty usług turystycznych zrobiły wpływ na sytuację – coraz więcej turystów zaczęło przybywać do krajów Bałtyckich. Zaufanie do państw Bałtyckich, w tym jako destynacji turystycznych wzrosło po wstąpieniu do NATO i UE w 2004 roku, w związku z czym wzrosła liczba turystów przybywających. Wraz z początkiem recesji ekonomicznej w 2008 roku liczba turystów się zmniejszyła, co było odnotowane w większości państw, destynacjach turystycznych.

W ciągu ostatnich lat pod względem rozwoju turystyki przyjazdowej państwa Bałtyckie najlepiej wykorzystały stosunki z państwami sąsiednimi oraz państwami Skandynawii. Dbając o dalszy rozwój turystyki państwa Bałtyckie będą musiały zadbać o działalność zgodną z tendencjami: zdobywanie nowych rynków docelowych, taki jak BRICS; Dbając o zrównoważony rozwój promować alternatywne odmiany turystyki, takie jak: turystyka ekologiczna, turystyka medyczna itd.; Zaawansować rozwiązania technologiczne w prowadzeniu oferty destynacji turystycznej.

Bibliografia

Baležentis A., Žuromskaitė B., *Turizmo vadyba. Tarptautinio turizmo administravimo įvadas*. MRU. Vilnius 2012.

Bremner C., „*Understanding the XXI century traveller*“ artykuł, Euromonitor International, baza danych. <http://www.euromonitor.com/lithuania> [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.].

Dane statystyczne [online] <http://www.tourism.lt/lt/naudinga-informacija/turizmo-statistika> [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.].

Dane statystyczne [online] http://static2.visitestonia.com/docs/771192_tourism-in-estonia2012.pdf [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.].

Dane statystyczne [online] <http://www.csb.gov.lv/en/dati/statistics-database-30501.html> [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.].

Dane statystyczne [online] www.eurostat.com [dostęp: 30 sierpnia 2014 r.].

Gylys P. *Ekonomika, antiekonomika ir globalizacija*, Vilnius 2008.

Goldin I., Reinert K. *Globalization for Development. Meeting New Challenges*. New Edition. Oxford University Press. 2012.

Lasserre P. *Global Strategic Management*. Second Edition. Palgrave Macmillan. 2007.

Schirm S. A. (opracowanie) *Globalization. State of the Art and Perspectives*. Routledge Taylor and Francis group. 2007.

Steger M. B. *GLOBALIZACIJA Labai trumpas įvadas*. Vilnius, 2003.

UNWTO: Tourism Highlights, 2014 Edition.

http://dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_highlights14_en_hr_0.pdf
[dostęp: 28 sierpnia 2014 r.].

Weaver D. *Sustainable Tourism: Theory and Practice*. Elsevier Butterworth Heinemann. 2006.

Weaver D., Lawton L., *Tourism Management Third Edition*, John Wiley & Sons Australia Ltd. 2006.

