

**WPLÝW
GLOBALIZACJI I INTEGRACJI
NA KONKURENCYJNOŚĆ NOWYCH
KRAJÓW CZŁONKOWSKICH
UNII EUROPEJSKIEJ**

Redakcja naukowa
Alina Grynia

Wydział Ekonomiczno – Informatyczny w Wilnie
Uniwersytet w Białymstoku
Wilno 2013

Recenzent

prof. dr hab. Czesław Noniewicz

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Redakcja techniczna

Regina Kliukovska

Redakcja językowa

Barbara Dwilewicz

Nadežda Rusecka

Skład i łamanie

Marek Siwicki

Opracowanie graficzne okładki

Marek Siwicki

ISBN 978-609-95472-4-4

Druk i oprawa

UAB "BMK Leidykla"

J.Jasinskio g. 16, Vilnius LT -01112

Tel. 254 69 61

El. p. info@bmkleidykla.lt

SPIS TREŚCI

<i>Alina Grynia</i> Przedmowa	7
CZĘŚĆ 1.	
PROBLEMY WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UE	
<i>Bohdan Jeliński</i> Kontrowersje wokół oceny konkurencyjności międzynarodowej	11
<i>Ewa Polak, Waldemar Polak</i> Konkurencyjność państwa w warunkach globalizacji	27
<i>Tomasz Gutowski</i> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jako jeden z elementów konkurencyjności polskiej gospodarki.....	39
<i>Agnieszka Drzymala</i> Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do krajów Europy Środkowo – Wschodniej na konkurencyjność gospodarek.....	51
<i>Tomasz Dołęgowski</i> Doświadczenia Finlandii i Estonii w zakresie konkurencyjności i innowacyjności. Wnioski dla Polski i Litwy	63
<i>Mirosław Jodko</i> Podatkowa konkurencyjność Polski	74
<i>Alina Grynia, Violeta Paškevič</i> Szara strefa jako destymulanta konkurencyjności gospodarki litewskiej.....	85
<i>Danuta Lipińska</i> Ekoinnowacje szansą wzrostu konkurencyjności gospodarki w kontekście polityki rozwojowej UE do 2020 roku	106
<i>Jarosław Wolkonowski</i> Bilans kapitału ludzkiego Litwy w kontekście konkurencyjności gospodarki.....	121

Anna Szymczak, Małgorzata Gawrycka
Zróżnicowanie rynków pracy na przykładzie wybranej grupy krajów UE 134

Vladyslav Vrublevski
System kursu walutowego a konkurencyjność kosztowo-cenowa krajów bałtyckich 144

CZĘŚĆ 2. **MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I SEKTORÓW** **GOSPODARKI**

Hanna Treder
Warunki kształtowania konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń gospodarczych 159

Krzysztof Dobrowolski
Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie na konkurencyjnym rynku europejskim 173

Eugeniusz Gostomski
Pozycja konkurencyjna banków spółdzielczych na rynku usług bankowych w Polsce ... 186

Patrycja Chodnicka, Renata Karkowska, Małgorzata Olszak
Konkurencyjność jako determinanta efektywności europejskich banków 195

Wirginia Doryń
Międzynarodowa konkurencyjność branż polskiego przemysłu 209

Jacek Marcinkiewicz, Jarosław Kilon
Rozważania na temat konkurencyjności inwestycji w podstawowe walory notowane na GPW w Warszawie 221

Alina Grynia, Germanas Budnikas
Konkurencyjność uczelni wyższej w kontekście globalizacji i internacjonalizacji - wybrane aspekty 233

Radosław Piwowarski
Strategia konkurencji uczelni publicznej o profilu ekonomicznym w kontekście aktualnych tendencji na rynku usług edukacyjnych 252

Eleonora Ratowska-Dziobak
Rozwój polskiego rynku usług ubezpieczeniowych w dobie procesów globalizacji 266

<i>Aleksandra Gromelska</i> Rynek usług zdrowotnych nowych krajów członkowskich – oblicza konkurencyjności.....	279
<i>Robert Aliukonis</i> Migracja siły roboczej, a konkurencyjność litewskiej gospodarki.....	294
<i>Natalia Szubska-Włodarczyk</i> Konkurencyjność sektora rolno – spożywczego nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej.....	307
<i>Dorota Michalak</i> Instrumenty zabezpieczające przed niekorzystnym wpływem katastroficznych i niekatastroficznych warunków atmosferycznych jako narzędzie wsparcia konkurencyjności.....	318
CZĘŚĆ 3.	
CZYNNIKI WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW	
<i>Marianna Greta</i> Nowe instrumenty konkurencyjności przedsiębiorstw w unijnej perspektywie finansowej 2014-2020	329
<i>Marek Kruk, Renata Mazur</i> Firmy born globals jako podmioty konkurencyjności międzynarodowej	342
<i>Michał Igielski</i> Kierunki doskonalenia realizacji projektów, przy wykorzystaniu pracowników wiedzy, jako główna determinanta budowy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw w XXI wieku.....	352
<i>Andrzej Cieślik, Jan Jakub Michalek, Anna Michalek</i> Determinanty działalności eksportowej firm w krajach bałtyckich	365
<i>Anita Fajczak-Kowalska</i> Przyczyny niskiego poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw	379
<i>Anna Stępiak-Kucharska</i> Bariery działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw przemysłowych.....	395
<i>Agnieszka Bukowska-Piastczyńska</i> Postawa przedsiębiorcza usługodawcy w budowaniu przewagi konkurencyjnej (na przykładzie lekarzy dentyków)	404

<i>Mirosław Moroz</i> Źródła konkurencyjności przedsiębiorstw internetowych – analiza i ocena na przykładzie Polski.....	422
--	-----

<i>Ernest Ginc</i> Czas dostawy jako narzędzie walki konkurencyjnej w sprzedaży internetowej na Litwie.....	432
---	-----

CZEŚĆ 4.

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

<i>Sylvia Roszkowska</i> Syntetyczne wskaźniki konkurencyjności gospodarki na poziomie regionalnym w Polsce.....	447
--	-----

<i>Regina Kliukovska</i> Innowacyjność Litwy w ujęciu regionalnym.....	460
---	-----

<i>Alina Walenia</i> Sprawność instytucji sektora publicznego w zakresie wdrażania regionalnych programów operacyjnych w województwach Polski wschodniej.....	476
---	-----

<i>Tomasz Dębowski</i> Fundusze Unii Europejskiej jako instrument wspierania konkurencyjności regionów	489
--	-----

<i>Anna Grydź</i> Kapitał ludzki a poziom rozwoju regionów nowych państw członkowskich UE	501
--	-----

<i>Justyna Lučinska</i> Kapitał ludzki – czynnikiem czy barierą rozwoju terytoriów problemowych Litwy? (na przykładzie rej. sołecznickiego)	514
---	-----

<i>Ewa Tomczak-Woźniak</i> Rolnictwo w regionach peryferyjnych i jego wpływ na konkurencyjność kraju.....	524
--	-----

<i>Renata Jaworska</i> Konkurencyjność regionów Unii Europejskiej w świetle ochrony zdrowia	534
--	-----

<i>Renata Pisarek</i> Rozwój usług przewozów lotniczych jako czynnik wzrostu atrakcyjności i konkurencyjności krajów i regionów na przykładzie Polski	548
---	-----

PRZEDMOWA

Pojęcie konkurencyjności jest wieloznaczne i w zasadzie jest odnoszone do różnych sfer gospodarki: mikroekonomii, biznesu, ale także do pozycji krajów czy regionów, a nawet ich ugrupowań, takich jak Unia Europejska. Można zatem rozpatrywać ją 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.

Przedstawiony 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 w Białymstoku, Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Uniwersytetu Wrocławskiego - dokumentuje poglądy autorów na temat konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Niniejszy temat wyrasta z potrzeby zrozumienia 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 gospodarcza państwa w kontekście podnoszenia konkurencyjności, wpływu Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych na konkurencyjność gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej, wpływu innowacyjności na konkurencyjność gospodarki na przykładzie Estonii i Finlandii, a także wpływu na konkurencyjność kraju takich czynników jak system podatkowy, zasięg szarej strefy, ekoinnowacje czy kapitał ludzki.

Kolejna część, zatytułowana *Międzynarodowa konkurencyjność branż i sektorów gospodarki* zawiera artykuły, w których autorzy skupiają uwagę na konkurencyjności sektora rolno - spożywczego nowych krajów członkowskich UE, branż przemysłowych Polski, europejskiego sektora bankowego, sektora ubezpieczeń gospodarczych, europejskiego rynku giełdowego, rynku usług zdrowotnych oraz sektora edukacji wyższej w krajach europejskich.

W trzecim fragmencie pt. *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw* są opracowania, które omawiają zagadnienia konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym. W skupionych w tej części artykułach autorzy poddają analizie następujące kwestie: budowa i utrzymanie przewag konkurencyjnych, czynniki determinujące konkurencyjność przedsiębiorstw, bariery wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw oraz nowe instrumenty konkurencyjności przedsiębiorstw w unijnej perspektywie finansowej 2014-2020.

W ostatniej, czwartej części pt. *Konkurencyjność regionów w globalizującej się gospodarce światowej* przedstawiono dziewięć artykułów, w których autorzy skupiają uwagę na zagadnieniach konkurencyjności regionalnej. Autorzy poddają analizie różnorodne czynniki, które wywierają istotny wpływ na konkurencyjność regionów, są to między innymi: innowacje, kapitał ludzki, fundusze Unii Europejskiej oraz potencjał administracyjny instytucji publicznych.

Zamieszczone w monografii wieloautorskiej opracowania zostały przygotowane do druku w 2013 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**

KONTROWERSJE WOKÓŁ OCENY KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ

Streszczenie

Konkurencyjność międzynarodowa to zdolność do długotrwałego efektywnego wzrostu i tworzenia proporcjonalnie większego bogactwa kraju niż konkurenci na rynku światowym. Jako jeden z podstawowych gwarantów wysokiego standardu życia społeczeństwa i imperatywu rozwoju gospodarczego, jest ona przedmiotem szczególnego zainteresowania polityki gospodarczej państwa. Ze swej natury konkurencyjność międzynarodowa trudno poddaje się ocenie ilościowej. Pragmatyczną metodą takiej oceny jest analiza porównawcza rankingów sporządzanych przez renomowane instytucje międzynarodowe. W dobie globalizacji gospodarki, jej międzynarodową konkurencyjność należy postrzegać w interakcjach wzajemnych z zagraniczną polityką ekonomiczną, coraz bardziej koordynowaną w skali międzynarodowej.

CONTROVERSIES OVER MEASURING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Summary

International competitiveness is the ability to generate sustainable long-term growth and create proportionally greater wealth of the country than their competitors on the world market. As one of the fundamental guarantees a high standard of life of the society and the imperative of economic development, competitiveness is of particular interest to economic policy. By its nature, international competitiveness is difficult to measure quantitatively. A pragmatic method of such evaluation is to analyze the comparative rankings compiled by renowned international institutions. In the era of globalization of the economy its international competitiveness should be seen in the interactions of foreign economic policy, which is increasingly coordinated internationally.

Słowa kluczowe: globalization, international competitiveness, international economic policy

Wstęp

Charakterystyczną cechą rozwoju współczesnej gospodarki światowej jest systematycznie postępujący proces jej globalizacji i nabierająca charakteru imperatywu rozwojowego – międzynarodowa konkurencyjność. Nieuchronna w przyszłości konwergencja obu zjawisk

¹ Prof. dr hab. Bohdan Jeliński, Instytut Handlu Zagranicznego, Uniwersytet Gdański.

wynikająca nie z ich pokrewieństwa merytorycznego, a z konieczności przystosowania do rozwoju w podobnych warunkach, czyni perspektywy ich zmian interesującymi z naukowo-badawczego punktu widzenia. Ponadto intensyfikacja procesów integracyjnych i internacjonalizacja współpracy gospodarczej z zagranicą oraz szybki postęp techniczno-technologiczny, tworzą obszar rywalizacji międzynarodowej o odmiennym niż dotychczas charakterze.

1. Perspektywy globalizacji

Globalizację początkowo określano jako zespół procesów społeczno-ekonomicznych zachodzących w gospodarce światowej od 1971 roku, które intuicyjnie postrzegano jako jakościowo nowe². Charakteryzują ją zasadnicze przewartościowania kryteriów międzynarodowego podziału pracy i będące tego konsekwencją głębokie zmiany jakościowe w zagranicznej i międzynarodowej polityce ekonomicznej prowadzonej przez poszczególne kraje i ich grupy oraz międzynarodowe organizacje gospodarcze. Jeszcze w połowie dwudziestego wieku dominował pogląd, że wzorce rozwoju współpracy gospodarczej z zagranicą powinny być zróżnicowane w zależności od poziomu rozwoju społeczno – gospodarczego kraju, posiadanych zasobów naturalnych, potencjału demograficznego, stanu bilansu handlowego i płatniczego, czy posiadanych zasobów kapitałowych. Odpowiednio do tego prowadzona była w poszczególnych krajach zróżnicowana polityka ekonomiczna wobec zagranicy, mająca właściwe sobie cele oraz posługująca się odpowiednim zestawem narzędzi wdrażania wybranych koncepcji. Polityka ta podlegała powolnej ewolucji i cechował ją w istocie egocentryzm. Charakteryzowała się ciągłością zmian i stabilnością przesłanek jej kształtowania oraz oparta była głównie na narodowej strategii rozwoju gospodarczego. Polityka taka była i jest potrzebna, szczególnie ze względu na zawartą w niej racjonalną i konsekwentną, narodową wizję przyszłości, cenną w okresie trudnych wyborów między konkurencyjnymi wewnętrznymi celami krótkookresowymi, dokonywanymi w warunkach ograniczonych środków realizacji, przy zachodzących głębokich przemianach strukturalnych w gospodarce światowej. Te ostatnie zmuszają do stałych korekt kształtu zagranicznej polityki ekonomicznej, a zakres zależności zewnętrznych branż pod uwagę, jest coraz szerszy i głębszy. Staje się to szczególnie ważne w warunkach sukcesywnie postępującej globalizacji. Globalizacja jest etapem historycznego rozwoju gospodarki światowej zapoczątkowanym liberalizacją i w ślad za tym postępującą integracją dotychczas funkcjonujących w pewnej wzajemnej izolacji rynków towarów i usług, kapitału i z pewnym opóźnieniem także rynku siły roboczej, w jeden rynek światowy. W rzeczywistości gospodarczej powstaje więc nowa jakość. Szybkość zachodzących zmian ulega znacznemu przyspieszeniu, a zakres ich oddziaływania poszerzeniu.

Proces globalizacji zdominował zmiany w międzynarodowej współpracy gospodarczej i spowodował, że korzyści i możliwości z niej wynikające nie są jednakowo dostępne.

² P.Krugman, *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, Warszawa 2001, s.35.

Rezultatem tego jest postępująca i przyszłościowo niebezpieczna polaryzacja ludzi i krajów na tych, którzy czerpią z tego korzyści i tych, którzy zaledwie odczuwają skutki globalizacji, nie uczestnicząc aktywnie w tym procesie. Ponadto korzyści i możliwości z niej wynikające nie są jednakowo dostępne. Korzyści płynące z globalizacji to głównie:

- efekty ekonomiczne osiągnięte dzięki usunięciu barier wolnego przepływu towarów i kapitału, co promuje konkurencję, efektywność, przysparza miejsc pracy, obniża ceny dóbr konsumpcyjnych,
- prywatyzacja, która przenosi zarządzanie zasobami od rządów w prywatne ręce, co poprawia efektywność, umożliwia wprowadzenie rządów prawa i stanowi zabezpieczenie praw własności i respektowania umów,
- ułatwienie i przyśpieszenie transferu czynników wytwórczych, co szczególnie przyciąga inwestorów zagranicznych,
- wzrost szybkości komunikacji w skali międzynarodowej oraz przenoszenia się impulsów koniunkturalnych,
- coraz trudniejszy żywot wszelkiego rodzaju dyktatur.

Globalizacja jest perspektywicznie korzystna przede wszystkim dla społeczeństw, ponieważ coraz bardziej technologizująca się gospodarka światowa wymaga coraz lepiej wykształconych ludzi mających coraz większą swobodę wyboru miejsca zatrudnienia i zamieszkania.

Ponadto dzięki globalizacji tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych ulega przyśpieszeniu, a majątek produkcyjny jest szybciej wymieniany na nowy, wydajniejszy, tańszy, redukujący zużycie surowców i siły roboczej. Coraz więcej nakładów kierowanych jest na badania i rozwój, które z definicji są proefektywnościowe i proekologiczne. Coraz mniej ludzi w skali globalnej będzie pracować w wytwórczości, a coraz więcej w „czystych” usługach. Można błyskawicznie uzyskiwać informacje z banków danych na całym świecie. Różne dziedziny wiedzy zapładniają się wzajemnie ideami i pomysłami. Wytwórczość na potrzeby rynków globalnych daje zajęcie i dochody oraz korzyści skali, a także satysfakcję z tego, że jest się zdolnym do cywilizacyjno-kulturowej kooperacji ze światem³.

To globalizacja powoduje także, że żyjemy w świecie, w którym miliardy dolarów „gonią za zyskami” z globalnych transakcji spekulacyjnych, a które nie są inwestowane w produkcję, co powoduje niewyobrażalne marnotrawstwo na skalę światową⁴. W korporacjach międzynarodowych stających się nowym globalnym graczem obowiązuje prosty zestaw zasad działania: uprościć, zredukować, zwolnić zbędną załogę, zrestrukturyzować, zderegulować, zliberalizować, konkurować⁵. Ekonomia wysokiej wydajności i wysokich technologii tworzy bogactwo jednych, ale ogranicza dobrobyt i pracę oraz kreuje rzesze biednych konsumentów u innych. Taka forma globalizacji może zagrozić politycznej stabilności demokracji, gdyż nie ma

³ Zob. A.K. Sen, *10 tez o globalizacji*, „Rzeczpospolita” 2001, Nr 168, s. A-8.

⁴ Zob. *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Bydgoszcz-Warszawa 2004, ss.153-175.

⁵ Zob. T.Rynarzewski, *Strategiczne polityka handlu międzynarodowego*, Warszawa 2005.

długotrwałego wzrostu bez równowagi społecznej⁶. Znika więcej miejsc pracy, niż się tworzy, los pracownika zależy nie tyle od kondycji firmy, jak to miało miejsce w narodowych przemysłach, ile od globalnej strategii korporacji międzynarodowych i polityki poszczególnych rządów oraz działalności organizacji międzynarodowych, które współtworzą.

Jedynie silne, dobrze zorganizowane i współpracujące z sobą bogate państwa są partnerem, z którym korporacje muszą się liczyć. Dlatego też strony powinny zgodnie zadbać, aby globalizacja miała „ludzką twarz” także w krajach rozwijających się gdzie przybiera często odmienne oblicze. Jest nierealnym oczekiwanie, że wzrost bogactwa w skali globalnej wyeliminuje biedę. Rozwój w warunkach globalizacji stwarza szanse mobilności społecznej tylko wykształconej mniejszości, większość zaś szanse wyrwania się z nędzy, które zostaną jej stworzone przez globalizację.

Kluczowym problemem pozostaje odpowiedź na pytanie, czy zjawisko nazwane „nową globalną gospodarką” jest elementem przejściowym, krótkim „szokiem technologicznym”, po którym gospodarka powróci na naturalną długookresową ścieżkę tradycyjnego wzrostu, czy też ten „szok technologiczny” wprowadzi gospodarkę światową na jakościowo nową, wyżej położoną ścieżkę rozwoju, na trwale zwiększającą jej potencjał wzrostowy. Żadna z powyższych odpowiedzi nie jest jeszcze poparta dostatecznymi dowodami empirycznymi, ale doświadczenie uczy, że postępu nie da się powstrzymać.⁷

W warunkach globalizacji i informatyzacji, dobrobyt i perspektywy rozwojowe są w coraz większym stopniu uzależnione od zewnętrznych uwarunkowań oraz podmiotów ekonomicznych działających w innych krajach⁸. Ważnym probierzem jakości zagranicznej polityki ekonomicznej jest zatem jej koncepcyjny wkład w zwiększenie zdolności kraju i całego układu gospodarczego, do procesu dostosowywania się do szybkich zmian w otoczeniu zewnętrznym, w tym do megatrendów głównego nurtu zmian w gospodarce światowej⁹. W świetle powyższego, żywotną koniecznością każdego kraju jest podjęcie działań zmierzających do tworzenia lub utrzymania w długim okresie przewagi konkurencyjnej lub zmniejszenie luki konkurencyjnej w porównaniu do innych podmiotów działających na rynku międzynarodowym.

2. Istota konkurencyjności

Konkurencyjność jest pojęciem powszechnie uznawanym za ekonomiczne, ale w istocie jest zjawiskiem złożonej natury, będącym przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin nauki. Polega ona na zdolności do utrzymania swej pozycji na rynku przez pojedynczy towar, przedsiębiorstwo, branżę przemysłu, region geograficzny, czy kraj. Jest pojęciem względnym,

⁶ Zob. J.E.Stiglitz, *Globalizacja*, Warszawa 2004.

⁷ Zob. S. Flajterski, P.T. Wahl, *Ekonomia globalna*, Warszawa 2003, ss. 17-59 i 180-225.

⁸ B.Liberska, *Polska w procesie globalizacji gospodarki światowej*, [w] *Wzrost gospodarczy w Polsce – perspektywa średniookresowa*, Praca zbiorowa pod red. J.Lipiński i W.Orłowski, Warszawa 2001, ss.129 – 143.

⁹ Zob.P.Kennedy, *The rise and fall of the great powers*, New York 1987. (lub wydanie polskie, Książka i Wiedza, Warszawa 1994.) oraz Z.Brzeziński, *Strategiczna wizja. Ameryka a kryzys globalnej potęgi*, Kraków 2013, s.A-6.

którego ocena jest formą odniesienia do analogicznych efektów, uzyskiwanych przez innych. Mówiąc o konkurencyjności kraju w warunkach globalizacji, punktem odniesienia jest z natury otoczenie międzynarodowe. Konkurencyjność narodu ...”zależy na zdolności jego przemysłu do innowacji i do podnoszenia poziomu swojego rozwoju..., a do powodzenia w konkurencyjności międzynarodowej ... przyczyniają się różnice w narodowych wartościach, kulturze, strukturach gospodarczych, instytucjach i w historii ...”¹⁰. Konkurencyjność międzynarodowa kraju nie wiąże się więc wyłącznie z kategoriami ekonomicznymi, a jest pojęciem dużo bardziej złożonym, w istotnej części związanym z narodową kulturą i mającym swoje podłoże w historii gospodarczej kraju. Konkurencyjność kraju nie jest prostą sumą międzynarodowej konkurencyjności jego produktów czy przedsiębiorstw. Wiąże się ona z systemem funkcjonowania gospodarki krajowej, kształtującym strategiczne warunki dla działalności przedsiębiorstw. System ten nie jest luźnym i przypadkowym zbiorem instytucji i podmiotów gospodarczych. Ma on własną logikę działania, wewnętrzną spójność i trwałość w czasie oraz składa się z określonego zbioru wzajemnie ze sobą sprzężonych elementów. To struktura tych sprzężeń tworzy nowe, jemu tylko właściwe cechy jakościowe, które nie wynikają bezpośrednio z indywidualnych cech i charakterystyk jego elementów składowych. To właśnie system funkcjonowania gospodarki i dynamika zmian w nim zachodzących, decydują o konkurencyjności kraju w skali międzynarodowej¹¹. Nie można jej jednak utożsamiać z dodatnim saldem bilansu handlowego, a także sprowadzać tylko do procesów związanych z wymianą międzynarodową.

Konkurencyjność jest definiowana różnorodnie. Jednakże występuje daleko idąca zgodność, iż stanowi ona właściwość związaną z umiejętnością konkurowania i jest cechą relatywną. Podobnie, zestawienie kilku podstawowych definicji konkurencyjności pozwala na uchwycenie jej istoty. Jedną z pierwszych współczesnych definicji konkurencyjności sformułowanych przez OECD stwierdza, że ...”jest to zdolność kraju do wytwarzania dóbr i usług, które w warunkach wolnego i rzetelnego handlu są akceptowane na rynku światowym, przy jednoczesnym utrzymaniu i wzroście dochodów realnych ludności w długim okresie”...¹². Kolejna definicja tej samej organizacji międzynarodowej mówi, że ...”konkurencyjność oznacza zarówno zdolność firm, przemysłów, regionów, narodów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencji, jak i do zapewnienia relatywnie wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji oraz relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia opartego na trwałych podstawach”...¹³. Na uwagę zasługuje definicja przyjęta przez World Competitiveness Report, że konkurencyjność to ... „zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym..., zaś sama zdolność konkurencyjna danego kraju „...”jest rezultatem przekształcenia zasobów kraju, bądź to już istniejących (zasoby naturalne), bądź to wytworzonych (infrastruktura,

¹⁰ M.E.Porter, *Porter o konkurencji*, Warszawa 2001, s.191.

¹¹ Zob. D.Kołodziejczyk, M.Pawłowska, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po wejściu do Unii Europejskiej*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 206, Warszawa 2006, ss.10-21.

¹² M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposoby mierzenia*, IRiSS, Warszawa 1995, s. 8.

¹³ Tamże. s.9.

kapitał ludzki), dzięki procesom np. produkcji, w wyniku ekonomiczne, które są następnie weryfikowane w konkurencji na rynkach międzynarodowych”...¹⁴ Na podkreślenie zasługuje syntetyczna definicja L. Tysson, według której ...”konkurencyjność kraju oznacza zdolność do produkowania dóbr i usług, które uzyskują akceptację na rynku międzynarodowym, a jego obywatele osiągają rosnącą i trwałą poprawę standardu życia”...¹⁵

Bardzo ważnym uzupełnieniem wartości poznawczych powyższych definicji jest sprecyzowanie przez M. Portera czterech determinant osiągnięcia przez kraj międzynarodowej przewagi konkurencyjnej. Są nimi:

- wyposażenie w czynniki wytwórcze,
- czynniki popytowe określające kształtowanie się wielkości i struktury popytu,
- kształtowanie się odpowiedniej struktury branżowej przemysłu oraz branż wspierających i pokrewnych,
- warunki tworzenia, funkcjonowania i organizacji oraz zarządzania przedsiębiorstw¹⁶.

Są one określane mianem „diamentu Portera”. Nieco później listę determinant uzupełnił J.H. Dunning o dwie kolejne:

- mniej lub bardziej sprzyjające zbiegi okoliczności wewnętrznych i zewnętrznych
- (szanse),
- transnarodową działalność gospodarczą wielkich korporacji zagranicznych na
- terenie danego kraju oraz krajowych za granicą.

Zyskuje też uznanie pogląd, że czynnikiem determinującym konkurencyjność jest polityka państwa, gwarantująca stabilizację makroekonomiczną i polityczną oraz wspierająca eksport.

Szczegółowym ujęciem determinant konkurencyjności jest zaproponowana przez Komisję Europejską tzw. „piramida konkurencyjności”. Na jej podstawie można budować narodowe modele konkurencyjności¹⁷. Znaczenie każdego z tych czynników, siła oddziaływania oraz ich konfiguracja, są zmienne w czasie. Raz uzyskana przewaga konkurencyjna musi być rozwijana, podtrzymywana i broniąca, aby nie doszło do jej erozji. Graficznie współzależności głównych determinant konkurencyjności przedstawia rysunek 1.

Konkurencyjność to zdolność do długookresowego, efektywnego wzrostu¹⁸. Z istoty takiego pojmowania konkurencyjności wynika, że jej immanentnymi cechami są efektywność, dynamika i elastyczność działania.

¹⁴ Por. *World Competitiveness Report 2012*, World Economic Forum, Lausanna 2013, s. 18.

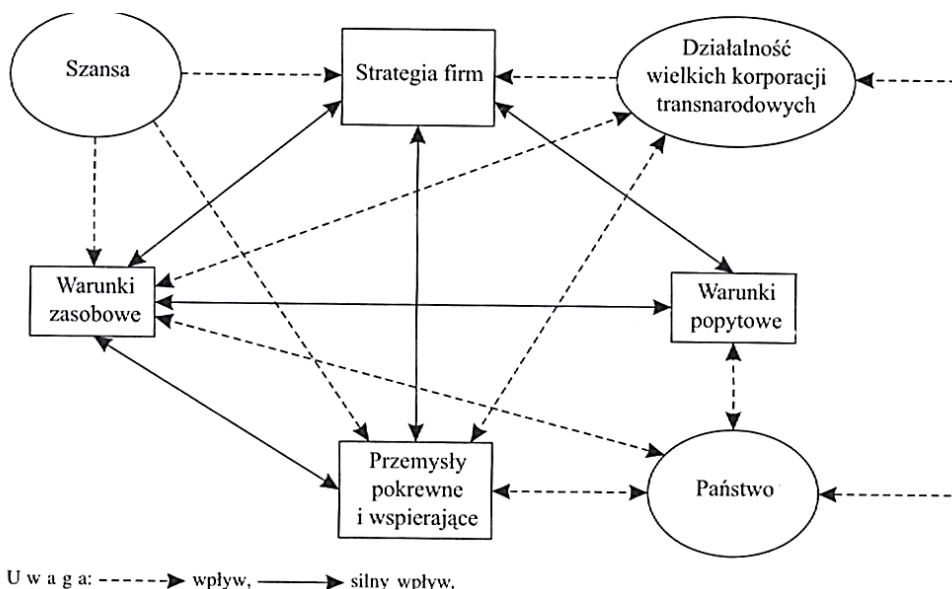
¹⁵ Zob. J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teorie i mechanizmy funkcjonowania*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2005, s.291.

¹⁶ Zob. M.E. Porter, *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1996.

¹⁷ Zob. *Benchmarking the Competitiveness of the European industry*, COM(96)463 Final Report, Brussels 1996.

¹⁸ B.Bakier, K.Meredyk, *Istota i mechanizm konkurencyjności* [w] Praca zbiorowa pod red. H.Podedworny, I.Grabowski, H.Wronowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Uniwersytet w Białymstoku. Białystok 2000.s.38.

Rysunek 1. Determinanty konkurencyjności międzynarodowej krajów wg M.E. Portera



Źródło: J. Misala, Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej, PWE, Warszawa, 2011, s. 96.

W odniesieniu międzynarodowym, to zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia proporcjonalnie większego bogactwa od realizowanego przez konkurentów na rynku światowym. To także zdolność do projektowania, produkowania i sprzedawania wyrobów lepszych niż konkurencja, zarówno z punktu widzenia elementów cenowych, jak i pozacenowych¹⁹.

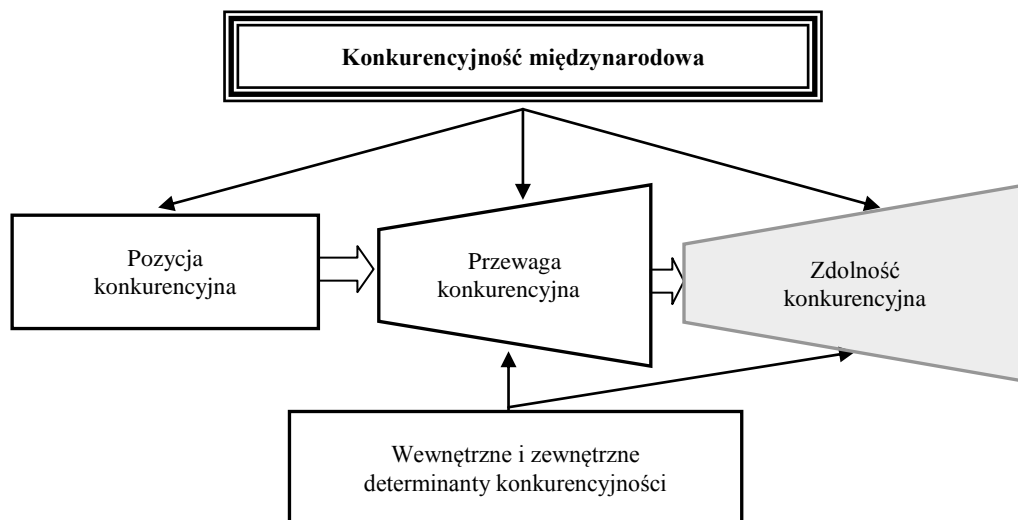
Różnorodność definicji pojęcia konkurencyjność międzynarodowa powoduje, że z punktu widzenia aktywnego kształtowania relacji gospodarczych kraju z zagranicą celowe jest rozróżnienie pojęć międzynarodowa:

- pozycja konkurencyjna,
- przewaga konkurencyjna,
- zdolność konkurencyjna.

Pojęcia te są elementami zbiorczego pojęcia konkurencyjność międzynarodowa, ale nie są pojęciami zastępowalnymi wzajemnie. Zależność tą graficznie rysunek 2.

Źródła przewagi konkurencyjnej podlegają zmianom, ale w określonych okresach czasu są wspólne dla większości krajów. Różni je intensywność wpływu każdego z nich na konkurencyjność międzynarodową poszczególnych krajów. Stan źródeł przewagi konkurencyjnej danego podmiotu gospodarczego w określonym momencie czasu, stanowi o jego pozycji konkurencyjnej.

¹⁹ Zob. Praca zbiorowa pod red. A.Kisiel-Łowczyk, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999, s.31.

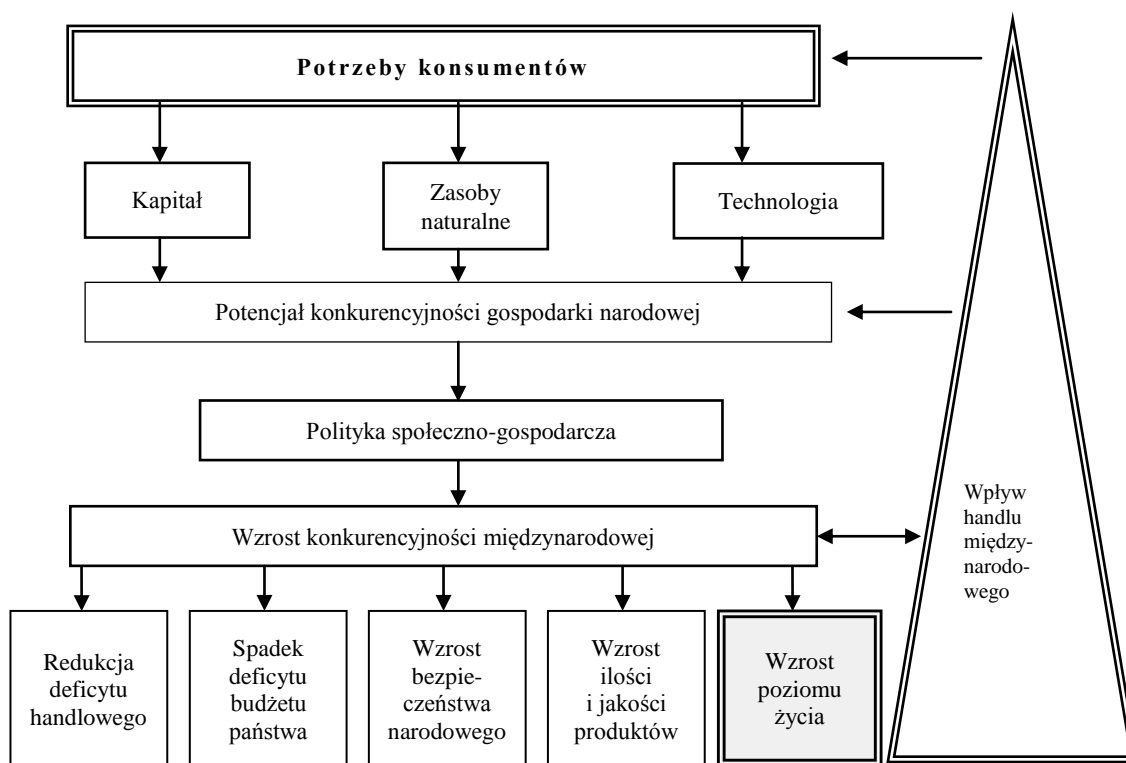
Rysunek 2. Elementy składowe międzynarodowej konkurencyjności

Źródło: Opracowanie własne

Analizując zmiany w czasie podstawowych źródeł przewagi konkurencyjnej kraju względem konkurentów zagranicznych można zaobserwować, że przenoszą się one z przewagi względnej na szersze pojęcie przewagi typu intelektualnego. Przewaga względna wynika z niższych kosztów czynników produkcji albo z przewagi w wielkości ich zasobów, co w większości przypadków nie prowadzi do trwałej przewagi konkurencyjnej. Globalizacja umożliwia redukcję źródeł przewag bezwzględnych poprzez możliwość szybkiego zaopatrywania się w czynniki produkcji z dowolnego miejsca na świecie. Dotyczy to tak surowców, kapitału, a nawet podstawowych rodzajów wiedzy naukowo-technicznej, jak i przenoszenia wybranych elementów procesu produkcyjnego za granicę, aby wykorzystać tanią siłę roboczą. Ponadto wielkość rynku wewnętrznego ma współcześnie dużo mniejsze znaczenie niż zdolność do aktywnej penetracji rynku światowego.

Przewagi konkurencyjne typu intelektualnego opierają się na wyższej efektywności wykorzystywania niezbędnych nakładów rzeczowych, a także na przewagach bazujących na wyższej jakości siły roboczej i instytucji rządowych oraz ich zdolnościach kreatywnych. Przewagi względne postrzegane są generalnie w statycznym układzie odniesienia międzynarodowego, a przewagi typu intelektualnego w dynamicznym układzie perspektywnym. Ogólny układ determinant i korzyści płynących z międzynarodowej konkurencyjności gospodarki przedstawia poniższy rysunek 3. To ta grupa przewag konkurencyjnych postrzeganych perspektywnie, decyduje o zdolności do konkurencyjności danej gospodarki w otoczeniu międzynarodowym.

Rysunek 3. Determinanty i korzyści z konkurencyjności gospodarki narodowej



Źródło: Opracowanie własne

Zdolność konkurencyjna gospodarki uzależniona jest też od jakości systemu zarządzania nią oraz od zasad wykorzystania rachunku ekonomicznego. Zdecentralizowanie systemu zarządzania zapewnia samodzielność firm, lecz równocześnie przenosi na nie wszystkie skutki zarówno prawidłowych, jak i błędnych decyzji własnych. W ten sposób zwiększa się znaczenie decyzyjne rachunku ekonomicznego (ceny, kursy walut, stopa procentowa itp.) w podejmowaniu decyzji. Taki system wpływa na wzrost elastyczności gospodarki. Ułatwia on, za pomocą prawidłowo dobranych instrumentów parametrycznych, podejmowanie racjonalnych decyzji dotyczących alokacji czynników produkcji i wyboru struktury produkcji na podstawie sygnałów płynących z rynku międzynarodowego. Obejmują one informacje dotyczące wielkości i struktury popytu, tendencji cenowych oraz działań konkurentów. Zwiększa to zarówno zdolność konkurencyjną gospodarki, jak i konkurencyjność jej eksportu. Sztywność scentralizowanego systemu zarządzania powoduje, że z dużym opóźnieniem reaguje on na zmiany popytu na rynku międzynarodowym. Konkurencyjność eksportu w takim modelu gospodarki jest więc na ogół niska i ma charakter defensywny. Wady i zalety obu krańcowych modeli zarządzania może neutralizować lub umacniać właściwa i konsekwentna polityka

gospodarcza, którą w odniesieniu międzynarodowym, należy postrzegać jako walkę narodowych interesów, a nie dogmatów.

3. Pomiar konkurencyjności

Konkurencja to najogólniej rywalizacja, od najdawniejszych czasów towarzysząca rozwojowi ekonomicznemu i polegająca na wzajemnym oddziaływaniu podmiotów gospodarczych na siebie. Konkurencyjność jest pojęciem wartościującym, oceniającym stan obecny i określającym pewien stan pożądany. Jest to cecha nawet najprostszych definicji konkurencyjności, z których wynika pośrednio sposób ich mierzenia.²⁰ W gospodarce rynkowej traktuje się ją jako podstawowy regulator aktywnej alokacji wszystkich zasobów ekonomicznych, a ponadto coraz częściej uważa się ją za parametr działania równie ważny jak efektywność czy produktywność. O ile badania nad efektywnością czy produktywnością odbywają się na utrwalonych podstawach teoretycznych współczesnej ekonomii, o tyle zagadnienie konkurencyjności wymaga prowadzenia dalszych wnikliwych konstruktywno-krytycznych studiów.

Pragmatycznym podejściem do rozwiązania tego problemu jest przyjęcie założenia, że ocena konkurencyjności jest szczególnym podejściem do analizy wzrostu gospodarczego. W przypadku konkurencyjności międzynarodowej, wzrostu gospodarczego uwzględniającego aktywne zaangażowanie kraju w międzynarodową współpracę gospodarczą. W przypadku aktywnego kształtowania przez państwo swojej międzynarodowej konkurencyjności, powinien to być rozwój gospodarczy rozumiany jako wieloaspektowy proces zmian jakościowo-ilościowych w zakresie determinant konkurencyjności i współpracy gospodarczej z zagranicą, przekształceń instytucjonalnych i gotowości społeczeństwa do popierania nowych idei oraz rozwiązań, a także zmian form organizacyjnych działalności gospodarczej.

Szeroki zakres czynników wpływających bezpośrednio lub pośrednio na konkurencyjność międzynarodową danego kraju oraz trudności w określeniu znaczenia każdego z nich powodują, że duża ilość organizacji międzynarodowych i renomowanych instytucji badawczych proponuje własne, autorskie oceny konkurencyjności międzynarodowej poszczególnych krajów. Różnią się one zakresem branż pod uwagę czynników i wagą wpływu każdego z nich na ogólną ocenę. Część z nich stara się też uwzględniać wpływ czynników jakościowych, z natury trudnych do prezentacji w formie ilościowej. Poniższa tablica 1 przedstawia wyniki takich aktualnych badań w tym zakresie wykonanych przez czternaście instytucji. Prezentuje ona ocenę konkurencyjności międzynarodowej polskiej gospodarki, w stosunku do kraju wiodącego.

²⁰ Zob. J. Misala, Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej, PWE, Warszawa 2011, ss.130-189.

Tablica 1. Konkurencyjność międzynarodowa polskiej gospodarki w 2012 roku

Wskaźnik	Polska		Kraj wiódący	
	pozycja	indeks	nazwa	indeks
Produkt narodowy brutto (2012)	29	18.936 ^{x)}	Singapur	56.521 ^x
Indeks konkurencyjności glob. (GCI 2012/2013)	41	4,46	Szwajcaria	5,72
Ranking konkurencyjności światowej (WCY 2012)	34	64,2	Hong -Kong	100,0
Udział w światowym eksporcie towarów (2011)	27	1,0%	Chiny	10,4%
Udział w światowym imporcie towarów (2011)	24	1,1%	USA	12,3%
Udział w światowym eksporcie usług (2011)	30	0,9%	USA	13,9%
Udział w światowym imporcie usług (2011)	-	-	USA	13,1
Indeks logistyki handlu międzynarodowego (2012)	30	3,43	Singapur	4,13
Indeks przedsiębiorczości (GEDI 2012)	37	0,286	Dania	0,76
Indeks ochrony środowiska (EPI 2012)	22	63,5	Szwajcaria	76,7
Indeks otoczenia regionalnego (DB 2012)	74	-	Singapur	-
Wskaźnik innowacyjności ^{xx)} (UE 2012)	24	0,270	Szwecja	0,747
Współczynnik nierówności społecznej (UN Gini 2011)	89	32,5	Namibia	74,3
Indeks rozwoju społecznego (HDI 2012)	39	0,821	Norwegia	0,955

^{x)} w dolarach USA z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej

^{xx)} ranking obejmuje tylko kraje Unii Europejskiej

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o materiały źródłowe poszczególnych instytucji.

Każda z powyższych ocen, zwanych rankingami konkurencyjności, obejmuje zestaw uporządkowanych w określonej kolejności, ocen determinant konkurencyjności poszczególnych gospodarek narodowych w danym roku. Rankingi są więc generalnie oceną pozycji konkurencyjnej poszczególnych państw. Jest to jednak interpretacja uproszczona. Jednakże pozycje rankingowe poszczególnych państw obejmujące odpowiednio długi okres, wykazują określoną tendencje zmian w czasie informując, czy pozycja ta się poprawia, czy pogarsza. Wskazuje to jednoznacznie odpowiednio na wzrost lub spadek zdolności konkurencyjnej danego kraju wśród analizowanej grupy krajów²¹. Każdy ranking jest jednowskaźnikową miarą wpływu charakterystycznie dobranej grupy czynników kształtujących konkurencyjność międzynarodową, o zróżnicowanej wadze wpływu każdego z czynników na wskaźnik ogólny. Sama nazwa rankingu stanowi wartość poznawczą samą w sobie, gdyż eksponuje czynnik uznany za najważniejszy. Głębsza analiza każdego z czynników składających się na pozycję konkurencyjną kraju w danym rankingu w odniesieniu do innych

²¹ Zob. B. Jeliński, *Polska polityka handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, ss. 103-117.

krajów, pozwala też na ustalenie, które czynniki w przypadku tegoż kraju są jego silną, a które słabą stroną i jak zmienia się ich znaczenie w czasie. Rankingi uwypuklają zatem bardziej znaczenie pewnych czynników ważnych dla kształtowania określonej pozycji konkurencyjnej danego państwa w przyszłości, niż osiągniętą pozycję konkurencyjną. Prezentują one raczej charakter i jakość argumentów kraju w toczącej się walce konkurencyjnej²².

4. Znaczenie polityki konkurencyjności

Ważną rolę w tworzeniu zdolności konkurencyjnej kraju odgrywa prowadzona polityka społeczno-gospodarcza. Jeżeli prowadzi do pobudzenia aspiracji ludzkich, to ma ona pozytywny wpływ na postęp techniczny, wzrost efektywności gospodarowania i konkurencyjność. Następuje to pod warunkiem, że aspiracje te na skutek prowadzonej polityki społecznej przekształcają się w motywacje do pracy oraz do bardziej twórczej i racjonalnej działalności. Jeżeli natomiast efektem polityki społeczno-gospodarczej jest przerost funkcji opiekuńczych państwa zarówno na szczeblu przedsiębiorstw, jak i społeczeństwa, to powstaje proces przekształcania aspiracji w żądania, a ich wpływ na zdolność konkurencyjną staje się negatywny²³. Zdolność konkurencyjna gospodarki w skali międzynarodowej zależy ostatecznie od polityki społeczno-gospodarczej kraju, a przede wszystkim od strategicznego wyboru koncepcji rozwoju gospodarki. Gospodarka otwarta na współpracę gospodarczą z zagranicą wraz z jej potencjałem konkurencyjności w skali międzynarodowej, stanowią podstawę aktywnej roli każdego kraju w gospodarce światowej²⁴.

Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju jest ściśle związana ze szczególnym znaczeniem instytucji państwa kształtującego nie tylko określony ład prawny i instytucjonalny, ale także kreującego nowe możliwości i perspektywy rozwoju gospodarki, a zarazem wymuszającego, zachęcającego i koordynującego określone zachowania podmiotów gospodarczych. Niska jakość ładu prawnego i przeregulowania gospodarki zmniejszają szanse rozwojowe i pogarszają międzynarodową konkurencyjność kraju, a równocześnie zniechęcają do przedsiębiorczości, inwestycji i podejmowania ryzyka²⁵. Tak więc zdolność konkurencyjna kraju jest głównym i kreatywnym elementem jego międzynarodowej konkurencyjności. W tym aspekcie jest ona domeną państwa i przedmiotem jego polityki gospodarczej.

Nie znajduje uzasadnienia opracowywanie odrębnej narodowej polityki konkurencyjności międzynarodowej, gdyż decyduje o niej zdolność gospodarki do długookresowego wzrostu,

²² Zob. Praca zbiorowa pod red. M. Gorynia, E. Łązniewska, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa 2009, ss. 247-273.

²³ Zob. J.Pajestka, *Kształtowanie procesu rozwoju. Racjonalność i manowce polityki*, PWE, Warszawa 1983, ss.158-159.

²⁴ Zob. K.A. Nawrot, *Polityka międzynarodowej konkurencyjności*, [w] Praca zbiorowa pod red. E. Halizak, *Geopolityka*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012, ss.297-326.

²⁵ Zob. J.Bossak, *Teoria i metodologia. Krytyczna ocena stosowanych metod analizy* [w] Praca zbiorowa pod red. M.A. Weresa, *Polska. Raport o konkurencyjności 2006*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Warszawa 2006, s.249.

wzrostu efektywniejszego niż konkurencji światowi. Wzrost gospodarczy jest wiodącym celem polityki gospodarczej i przenikającym wszystkie jej sfery. Podobnym, co do charakteru celem, jest poprawa konkurencyjności gospodarki, jako zdolności do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji międzynarodowej²⁶. Ten cel także powinien przenikać wszystkie sfery życia gospodarczego, a osiągnięcia na tym polu są syntetyczną miarą sprawności funkcjonowania gospodarki. Stąd determinanty międzynarodowej konkurencyjności gospodarki powinny być przedmiotem zainteresowania i oddziaływania państwa w odpowiednich częściach polityki gospodarczej, w których występują. W obszarze polityki współpracy gospodarczej z zagranicą zawarte powinny być ponadto funkcje:

- monitorująca,
- inspirująca,
- koordynująca,

Tak zdefiniowane funkcje rządu w tym zakresie wychodzą z założenia, że wprawdzie podstawą międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych jest konkurencyjność firm ją tworzących, ale jednocześnie konkurencyjność gospodarki jest czymś więcej niż przeciętna konkurencyjności tychże firm. Powyższe trzy funkcje tworzą z międzynarodowej konkurencyjności kraju nową jakość uzasadniającą nazwanie jej konkurencyjnością strukturalną. Wynika to z faktu, że konkurencyjność międzynarodowa przedsiębiorstwa odzwierciedla nie tylko umiejętności kierownictwa w zarządzaniu firmą, ale wyrasta również z siły i efektywności gospodarki narodowej, jej infrastruktury technicznej i administracyjnej oraz innych przewag zewnętrznych tworzonych przez państwo, które może wykorzystywać przedsiębiorstwo w umacnianiu swojej pozycji na rynku światowym²⁷. Tak więc polityka państwa w tym zakresie umacnia efektywność firm krajowych i podtrzymuje podstawowe elementy przewagi konkurencyjnej kraju. Musi ona odzwierciedlać szeroki zakres źródeł przewag konkurencyjnych, być koncepcją dynamiczną i podlegać ewolucji stosownie do zmian otoczenia zewnętrznego kraju. Taki układ generalnych uwarunkowań kreacji zagranicznej polityki ekonomicznej (ZPE) kraju, uwzględniającej z natury przede wszystkim problem konkurencyjności międzynarodowej kraju, przedstawia poniższy rysunek 4.

Głównym celem dążenia do systematycznej poprawy międzynarodowej konkurencyjności kraju jest tworzenie wysokiego i rosnącego poziomu życia obywateli. Zależy to od stałej poprawy efektywności gospodarki, u podstaw czego leżą wzrost wydajności pracy i kapitału w danym kraju. Efektywność jest podstawowym wyznacznikiem poziomu życia narodu w długim okresie czasu.

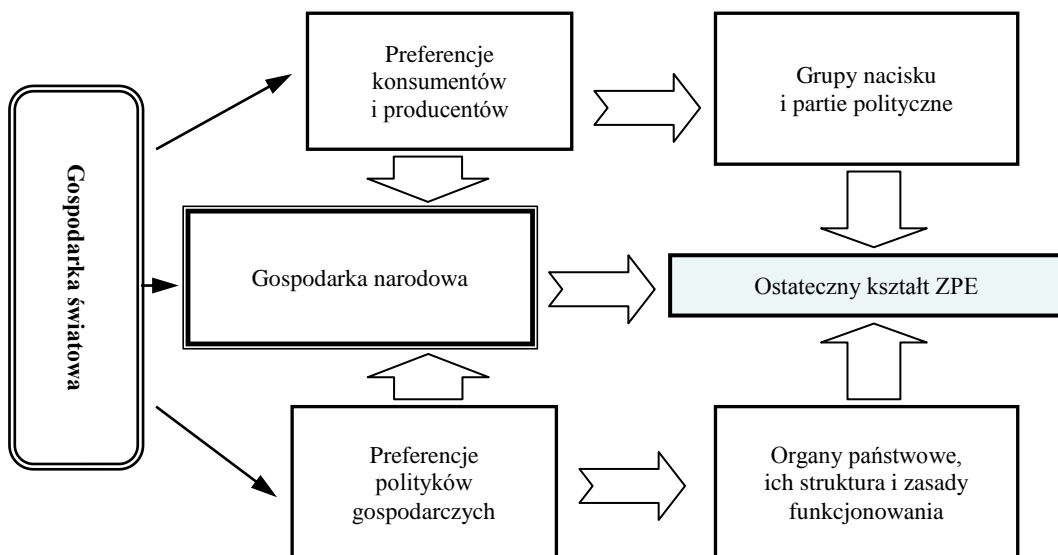
Spotyka się też poglądy, że konkurencyjność powinna być mało znaczącym pojęciem w badaniach ekonomicznych dotyczących stanu obecnego i perspektyw rozwoju gospodarki narodowej. Tezę tą uzasadnia się następującymi argumentami:

²⁶ Praca zbiorowa pod red. J. Burnewicza, *Ekonomika transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s.23.

²⁷ Zob. M.E.Porter, *Porter o konkurencji*, op.cit, ss.196-201.

- z empirycznego punktu widzenia niepokój, który wywołuje imperatyw konkurencyjności, jest nieuzasadniony,
- wyjaśnienie podstawowych korzyści ekonomicznych uzyskiwanych poprzez międzynarodową konkurencyjność, jest trudne merytorycznie i nieatrakcyjne społecznie,
- obsesja na tle konkurencyjności jest zła i niebezpieczna, ponieważ ma ograniczający wpływ na politykę wewnętrzną i zagraża międzynarodowemu systemowi gospodarczemu²⁸.

Rysunek 4. Podstawowe uwarunkowania kreacji zagranicznej polityki ekonomicznej



Źródło: opracowano na podstawie D.Rodrick, *Political economy and trade policy* (w) Praca zbiorowa pod red. E.Grossman, G.Ragoff, *Handbook of international economics*, Elsevier, Amsterdam 1995, s.1459.

Przedstawione argumenty wydają się uzasadniać brak potrzeby prowadzenia badań nad konkurencyjnością, przede wszystkim w ujęciu makroekonomicznym. Badania takie prowadzą do złej polityki gospodarczej, nieprawidłowych decyzji dotyczących rozwoju danego kraju i błędów w polityce zagranicznej²⁹. Przy takich założeniach, bezzasadne wydają się próby aktywnego kształtowanie konkurencyjności międzynarodowej kraju.

²⁸ Zob. P.Krugman, *Competitiveness a dangerous obsession*, „Foreign Affairs” 1994, nr 2, s.s28-30.

²⁹ Zob. B. Jeliński, *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.

Racjonalizujące się formy międzynarodowej otwartości ekonomicznej, coraz bardziej precyzyjna orientacja rozwoju poszczególnych krajów na uniwersalne w skali światowej cele i coraz szerzej dostępne możliwości oraz coraz wyższa jakość narodowych polityk wymiany międzynarodowej, będą stwarzały realne szanse likwidacji dysproporcji w zakresie możliwości rozwojowych i konkurencyjności między krajami. Międzynarodowa współpraca gospodarcza nabierze charakteru w pełni globalnego i będzie bardziej symetryczna³⁰. W tej sytuacji myślenie o polityce wymiany międzynarodowej w kategoriach zawężonych przestrzennie może być uzasadnione tylko w określonych sytuacjach związanych z realizacją odcinkowych celów pozytywnych polityki gospodarczej lub likwidacją zaburzeń różnego typu. Natomiast nie może to być traktowane jako podejście perspektywiczne o strategicznym charakterze.

W przypadku polityki wymiany międzynarodowej składającej się z zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej, w miarę postępującej globalizacji gospodarki, sukcesywnie ta pierwsza będzie ustępowała miejsca ustaleniom kolektywnym w ramach tej drugiej. Stąd też konkurencyjność międzynarodowa poszczególnych krajów stawać się będzie kategorią coraz bardziej obiektywną i w malejącym stopniu zależną od prowadzonej przez nie polityki.

BIBLIOGRAFIA

Brzeziński Z., *Strategiczna wizja. Ameryka a kryzys globalnej potęgi*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2013.

Ekonomika transportu, Praca zbiorowa pod red. Burnewicza J., Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego. Gdańsk 1998.

Flajterski S., Wahl P.T., *Ekonomia globalna*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o. Warszawa 2003.

Globalizacja a stosunki międzynarodowe. Oficyna Wydawnicza Branta. Bydgoszcz-Warszawa 2004.

Jeliński B., *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.

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

Kennedy P., *The rise and fall of the great powers*, Random House, New York 1987. (lub wydanie polskie, Książka i Wiedza, Warszawa 1994.)

Kołodziejczyk D., Pawłowska M., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po wejściu do Unii Europejskiej*. Materiały i Studia. Zeszyt nr 206. Narodowy Bank Polski. Warszawa 2006.

Kompendium wiedzy o konkurencyjności, Praca zbiorowa pod red. M. Gorynia, E. Łązniewska, PWN, Warszawa 2009.

Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej, Praca zbiorowa pod red. Podedworny H., Grabowski I., Wronowski H., Uniwersytet w Białymstoku. Białystok 2000.

Krugman P., *Competitiveness a dangerous obsession*, „Foreign Affairs” 1994, nr 2.

³⁰ Zob. T.E.Stiglitz. A.Charlton, *Fair trade. Szansa dla wszystkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

- Krugman P., *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa 2001.
- Lubiński M., *Konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposoby mierzenia*, IRiSS, Warszawa 1995.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2005.
- Pajestka J., *Kształtowanie procesu rozwoju. Racjonalność i manowce polityki*, PWE, Warszawa 1983.
- Polska. Raport o konkurencyjności 2006.*, Praca zbiorowa pod red. Weresa M.A., Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Warszawa 2006.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE. Warszawa 2001.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1996.
- Rynarzewski T., *Strategiczne polityka handlu międzynarodowego*, PWE. Warszawa 2005.
- Sen A.K., *10 tez o globalizacji*, „Rzeczpospolita” 2001, Nr 168.
- Stiglitz T.E., A.Charlton, *Fair trade. Szansa dla wszystkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa 2007.
- Stiglitz, J.E., *Globalizacja*, PWN. Warszawa 2004.
- The world competitiveness report 2012*, World Economic Forum, Lausanna 2013.
- Współczesna gospodarka światowa*, Praca zbiorowa pod red. Kisiel-Lowczyc A., Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego. Gdańsk 1999.
- Wzrost gospodarczy w Polsce – perspektywa średniookresowa*, Praca zbiorowa pod red. J.Lipiński i W. Orłowski, Dom Wydawniczy Bellona. Warszawa 2001.

KONKURENCYJNOŚĆ PAŃSTWA W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest analizie wpływu procesów globalizacji - i związanej z tym liberalizacji gospodarczej oraz presji globalnej konkurencji - na państwo, prowadzoną przez nie politykę, poziom rozwoju gospodarczego oraz dobrobyt społeczny. Państwa prześcigają się w rywalizacji o przyciągnięcie kapitału na swoje terytorium, np. obniżając podatki prywatyzując sektor państwowy, ograniczając budżetową redystrybucję dochodów na cele społeczne, deregulując przepisy prawa gospodarczego oraz prawa pracy, prowadząc restrykcyjną politykę gospodarczą, otwierając się na zagraniczne towary, usługi i kapitał, upłynniając kurs własnej waluty oraz ceny i płace. Następuje ograniczenie funkcji sprawowanych przez państwo i traci ono wpływ na coraz więcej dziedzin życia. Gospodarka staje się coraz mniej stabilna i przewidywalna. Coraz częściej dochodzi do kryzysów finansowych. Globalna konkurencja stawia przed państwem nowe wyzwania, szanse i zagrożenia, którym nie wszystkie państwa potrafią sprostać.

COMPETITIVENESS OF STATE IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Summary

The article is devoted to analyzing the impact of globalization and the associated economic liberalization and the pressures of global competition put on the state, its policies, the level of economic development and social welfare. States compete to attract capital to their territories, by taking such measures as lowering taxes, privatizing the state sector, restricting budgetary redistribution of income for social purposes, deregulating economic law and labour law, leading a restrictive economic policy, opening up to foreign goods, services and capital, streamlining its currency exchange rate and prices and wages. The governments of particular countries are beginning to lose influence on growing number of areas of life and decisions made in the field of economy. The economy becomes less stable and predictable. It also increases frequency of financial crises. Global competition presents new challenges, opportunities and threats, which not all countries are able to take up.

Słowa kluczowe (Keywords): global competitiveness, global economy, transnational companies, sovereignty of state

¹ Dr hab. Ewa Polak, Uniwersytet Gdański.

² Dr Waldemar Polak, Uniwersytet Gdański.

Wstęp

Celem podjętych rozważań jest charakterystyka przyczyn, istoty i przejawów globalnej konkurencji zachodzącej wspólnie między państwami oraz określenie jej wpływu na kondycję państwa i społeczeństwa. Podjęto próbę odpowiedzi na pytania: co decyduje o pozycji konkurencyjnej państwa, według jakich kryteriów jest ona oceniana, co stanowi źródło przewagi konkurencyjnej oraz czy wysokie pozycje w rankingach konkurencyjności przekładają się na dobrobyt społeczeństwa. Przystępując do badań, sformułowano hipotezę, iż globalna walka konkurencyjna z jednej strony stanowi czynnik postępu i wzrostu efektywności gospodarczej państw, z drugiej natomiast może osłabiać państwo i jego infrastrukturę oraz naruszać jego wewnętrzną stabilność. Wygrywają w niej państwa, które potrafią umiejętnie korzystać z globalnej oferty i selektywnie adoptować jej reguły, dostosowując je do własnych potrzeb i możliwości oraz nie ulegając naciskom sił globalnych.

1. Pojęcie konkurencji i konkurencyjności

Konkurencyjność uważana jest za podstawowy warunek funkcjonowania i osiągnięcia sukcesu we współczesnym świecie. Bycie niekonkurencyjnym niemal wyklucza z uczestnictwa w wielu dziedzinach życia, jest przyczyną frustracji i niepowodzeń. W ostatnich kilkudziesięciu latach walka konkurencyjna ulega nasileniu, rozszerza się na cały ziemski glob i przybiera coraz to nowe formy. Dotyczy ona przede wszystkim przedsiębiorstw; jednak współcześnie zjawisko konkurencji kojarzone jest również coraz bardziej z relacjami pomiędzy: pojedynczymi ludźmi (nawet tymi najmłodszymi), grupami społecznymi, regionami, państwami i międzynarodowymi ugrupowaniami integracyjnymi. Jedną z najbardziej ogólnych definicji konkurencyjności zaproponowano na Światowym Forum Ekonomicznym w Lozannie w 1994 roku, gdzie określono ją, jako „zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym”³. Zdaniem B. Godziszewskiego natomiast, konkurencyjność to między innymi umiejętność wykorzystania możliwości i przeciwdziałania zagrożeniom⁴, można dodać – większa niż u innych podmiotów na rynku.

Z kolei na potrzeby Światowego Forum Konkurencyjności konkurencyjność państwa zdefiniowano jako zbiór instytucji, polityk oraz czynników determinujących poziom wydajności w danym kraju⁵.

Istnieją różne podziały zjawiska konkurencyjności. Dla potrzeb niniejszej analizy interesujący wydaje się podział na konkurencyjność czynnikową i wynikową. Konkurencyjność czynnikowa eksponuje to, co określa zdolności do działań tworzących podstawy skutecznego konkurowania, takich jak: szybkie reagowanie na zmiany w otoczeniu, umiejętne wykorzystanie własnych

³ World Economic Forum, *The World Competitiveness Report 1994*, Lausanne 1994, s. 17.

⁴ B. Godziszewski, *Umiejętności firmy jako podstawa trwałej przewagi konkurencyjnej*, [w:] *Restrukturyzacja i konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. R. Borowiecki, Warszawa 1997, s. 30.

⁵ World Economic Forum, *The World Competitiveness Report 2012–2013*, Lausanne 2013.

zasobów, umiejętność wykorzystania sprzyjających konfiguracji otoczenia, racjonalność procesów decyzyjnych i inne czynniki nieprzypadkowe, ale budujące konkurencyjność w dłuższej perspektywie czasowej. Natomiast konkurencyjność wynikowa określa wyniki konkurencyjności, takie jak: udział w rynku, udział w sprzedaży produktów naukowych, wyniki makroekonomiczne na tle liderów i/lub przeciętnej sytuacji⁶.

Konkurencyjność stanowi pojęcie pochodne od słowa konkurencja. Termin „konkurencja” pochodzi od łacińskiego wyrażenia *concurrere*, które oznacza *biec razem*. Jednak merytoryczny sens tego pojęcia jest inny i sprowadza się do współzawodnictwa między rywalami⁷. Konkurencję definiuje się także jako „akt lub proces działania jednostek dążących do takich korzyści, o które w tym samym czasie, przy tych samych warunkach i regułach ubiegają się inni”. Jej istota opiera się na eliminacji rywali i zajęcia wyższej pozycji⁸. Konkurencja jest zjawiskiem charakteryzującym pewne rodzaje relacji (rywalizacji, bycie w stanie ciągłych porównań) między podmiotami, które tym zjawiskiem zostały objęte. Stanowi ona regulator zarówno gospodarki jak i wielu innych sfer życia i jest traktowana jako motor postępu i rozwoju. W walce konkurencyjnej chodzi o szybsze i łatwiejsze osiągnięcie określonych celów, konkretne zyski, uzyskanie większej niezależności i możliwość wywierania wpływów na innych. Sytuacja konkurującego podmiotu gospodarczego zależy od jego wielkości, innowacyjności, rozpoznawalności marki, branży, posiadanych zasobów, otoczenie gospodarcze i prawno-instytucjonalnego. Ważne jest istnienie istotnych przewag konkurencyjnych, przyjęta strategia konkurencyjności, elastyczność i zdolność adaptacji. W gospodarce oraz w polityce konkurencja towarzyszy własności prywatnej, wolnemu rynkowi i demokracji.

W 2001 r. została utworzona Międzynarodowa Sieć Konkurencji (International Competition Network – ICN), którą tworzą ją 123 organy ochrony konkurencji reprezentujące poszczególne państwa. Jej zadaniem jest globalna ochrona konkurencji.

2. Konkurencja między państwami

W czasach globalnej gospodarki i powszechnej akceptacji dla zasad neoliberalnych do konkurencji zmuszone zostały również państwa. Globalizacja spowodowała zmianę kryteriów oceny państw. Pozycja konkurencyjna państwa zależy od wielu czynników: tych **tradycyjnych** – położenie geopolityczne, wielkość, charakter granic państwowych „zasoby naturalne, struktura gospodarki, liczba ludności, zasoby militarne i sojusze polityczne, poziom rozwoju ekonomicznego, charakter polityki zagranicznej i ambicje polityczne oraz tych bardziej **nowoczesnych** - zasoby niematerialne, innowacyjność, zdolność dostosowywania się do zmian zewnętrznych i sprostania globalnym wyzwaniom, rozwój naukowo – techniczny, liberalizacja gospodarcza i polityczna, deregulacja prawa pracy, stabilność gospodarcza i polityczna,

⁶ M. Grzebyk, Z. Kryński, *Konkurencja i konkurencyjność przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, s. 6, <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171195887> (23.09.2013).

⁷ Ibidem, s. 8.

⁸ A. Noga, *Dominacja a efektywna konkurencja*, SGH, Warszawa 1993, s. 9.

postrzeganie przez innych uczestników stosunków międzynarodowych, wizerunek, możliwość wywierania regionalnych lub regionalnych wpływów w poszczególnych sferach życia, uczestnictwo w międzynarodowym podziale pracy, przynależność do organizacji międzynarodowych, jakość zasobów siły roboczej, atrakcyjność dla zagranicznego kapitału, posiadanie rzadkich niesubstytucyjnych lub tanich zasobów, duży rynek zbytu, wysoka jakość życia. Ważne są: zdolność i potencjał konkurencyjności⁹. Państwa które wygrywają na poszczególnych polach konkurencji mają możliwość wywierania większego wpływu, a nawet ustalania reguł gry i czerpania z tego tytułu zysków oraz są postrzegane jako bardziej atrakcyjne dla otoczenia¹⁰.

Istnieje coraz więcej rankingów państw oraz organizacji które je tworzą. Państwa szeregowane są według zakresu wolności gospodarczej, dynamiki wzrostu PKB i PKB per capita, otwartości gospodarki i poziomu jej zglobalizowania, przyjazności dla biznesu, poziomu dobrobytu społeczno – ekonomicznego, innowacyjności gospodarki, poziomu wykształcenia obywateli, poziomu rozwoju demokracji, wiarygodności kredytowej oraz według wielu innych kryteriów. Rankingi i ich twórcy dyscyplinują państwa i powodują, że starają się one poprawić swoją pozycję konkurencyjną i związany z tym wizerunek. Ważne jest kto, według jakich kryteriów i w jakim celu konstruuje międzynarodowe rankingi. Najczęściej rankingi są tworzone i finansowe a ich zasady ustalane przez wielki biznes. Większość kryteriów oceny związana jest z atrakcyjnością poszczególnych krajów dla zagranicznego kapitału. Jak pisze S. Pangsy-Kania, w odniesieniu do kraju konkurencyjność to warunki, które stanowią atrakcyjną lokatę dla inwestycji z punktu widzenia krajowych zasobów dla potencjalnego przedsiębiorcy¹¹. Każdemu zawirowaniu w sferze społeczno – gospodarczej lub politycznej określonego państwa towarzyszą pytania: co powie na to kapitał, jak zareagują rynki giełdowe? Rzadko tzw. eksperci, politycy i dziennikarze martwią się o to jak określone zdarzenie wpłynie na społeczeństwo, czy nie spowoduje przypadkiem zwiększenia obszarów biedy, pogorszy ich dostęp do służby zdrowia, obniży jakość życia. Trudniej znaleźć (wyjątek - HDI, HSI) i mniej nagłaśniane są rankingi, które zawierają informacje np. o stosunku dochodów 10 lub 5 procent najbiedniejszej części społeczeństwa do 10 lub 5 procent grupy najbogatszych obywateli państwa oraz o dynamice zmian w tym zakresie.

Powstaje coraz więcej syntetycznych i cząstkowych mierników konkurencyjności państw¹². W rankingach konkurencyjności bierze się najczęściej następujące czynniki:

⁹ A. Oniszczyk-Jastrząbek, *Przedsiębiorczość w budowaniu zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw*, Wyd. UG, Gdańsk 2013, s. 54 i n.

¹⁰ Według *The World Competitiveness Yearbook*, zdolność konkurencyjna państwa to zdolność do tworzenia wartości dodanej i tym samym do podnoszenia bogactwa narodowego poprzez odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami atrakcyjnością i agresywnością uwzględniając wymiar globalny i lokalny oraz integrowanie tego wszystkiego w jednolity, spójny model ekonomiczny i społeczny, IMD, *World Competitiveness Yearbook*. 1999, Lausanne 1999.

¹¹ S. Pangsy-Kania, *Konkurencyjność międzynarodowa w dobie globalizacji gospodarki*, [w:] *Globalizacja w gospodarce światowej*, red. M. Skurczyński, Gdańsk 2002, s. 203.

¹² Np. Wskaźnik konkurencyjności Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania, Indeks Rozwoju Ludzkości, Indeks Cierpienia Ludzkiego, Indeks Wolności Gospodarczej Fundacji *Heritage*, Wskaźnik Majątku Narodowego

internacjonalizacja gospodarki, wewnętrzna siła gospodarki, działalność rządu, infrastruktura, struktura i działalność sektora finansowego, zasoby ludzkie, rozwój naukowo – techniczny¹³. Np. Światowe Forum Gospodarcze sporządza od 2004 r. Globalny Raport Konkurencyjności¹⁴. Wskaźniki w nim zawarte są obliczane na podstawie danych publicznych i prywatnych w podziale na 12 kategorii w tzw. filarach konkurencyjności. Filary podzielone zostały na trzy grupy, odpowiadające trzem etapom rozwoju gospodarczego (I – rozwój sterowany przez czynniki wytwórcze, II – rozwój sterowany przez inwestycje, III – rozwój sterowany przez innowacje). Przy obliczaniu Globalnego Indeksu Konkurencyjności bierze się pod uwagę m.in. instytucje, infrastrukturę, efektywność i innowacyjność gospodarki.

3. Konkurencja negatywna i jej konsekwencje

Globalni aktorzy, przede wszystkim korporacje międzynarodowe oraz globalne i regionalne organizacje międzynarodowe, zachęcają państwa i regiony do walki konkurencyjnej o stworzenie jak najkorzystniejszych warunków dla zagranicznego kapitału. Spowodowały one, że walka ta ma charakter prestiżowy. Państwa oporne na ich naciski są karane niskimi pozycjami w rankingach, niekorzystnym wizerunkiem, brakiem zainteresowania ze strony międzynarodowych podmiotów gospodarczych oraz ostracyzmem.

Konkurencja o zagraniczny kapitał przybiera niekiedy formą konkurencji negatywnej, polegającej na przelicytowywaniu się wielkością udzielonej dużym przedsiębiorstwom zagranicznym pomocy z publicznych pieniędzy¹⁵ (np. wsparcie na szkolenia, finansowanie infrastruktury, ulgi i zwolnienia podatkowe, bezpośredni transfer funduszy z budżetu państwa), lub związanym z korupcyjnym uleganiem przez polityków szczebla centralnego lub subpaństwowego nieformalnym naciskom i lobbystom. Obserwuje się coraz silniejsze powiązania pomiędzy światem polityki i światem biznesu. Zjawisko to nazywa się „brudnymi wspólnotami”. Następuje ograniczenie suwerenności państwowej, szczególnie w tych dziedzinach, gdzie polityka rządu wchodzi w konflikt z interesami kapitału. Państwa tracą wpływy i możliwości prowadzenia skutecznej polityki. Powszechnie uznaje się prymat interesów międzynarodowych nad wewnątrzpaństwowymi.

Występuje coraz powszechniejsza pokusa przyciągania zagranicznych inwestorów poprzez tzw. „równanie w dół”, lub, jak powiedział sędzia Sądu Najwyższego USA L. Brandeis, „wyścig na dno” (*race to the bottom*) – obniżanie standardów socjalnych i pracowniczych (liberalizacja przepisów bhp, rezygnacja z płacy minimalnej lub jej obniżenie, deregulacje w

Banku Światowego, Globalny Indeks Konkurencyjności Światowego Forum Gospodarczego, wskaźnik prawa i polityki konkurencji – CLP, Global Manufacturing Competitiveness Index.

¹³ S. Pangsy-Kania, *op. cit.*

¹⁴ Np. według *Globalnego Raportu Konkurencyjności z 2012–2013* pierwsza dziesiątka najbardziej konkurencyjnych gospodarek to kolejno: Szwajcaria, Singapur, Finlandia, Szwecja, Holandia, Niemcy, USA, Wielka Brytania, Hongkong i Japonia. Polska znalazła się na 42 miejscu.

¹⁵ B. Michalski, *Polityka konkurencji jako czynnik napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Uniwersytet Wrocławski, ss. 11–12.

www.ism.uni.wroc.pl/.../michalski_polityka_konkurencji_jako_czynnik_naplywu_bezposrednich_inwe (24.09.2013).

zakresie prawa pracy, elastyczny czas pracy, preferencje dla zatrudniania czasowego i niskopłatnego, wprowadzenie przepisów ułatwiających zwalnianie pracowników, rezygnacja w kodeksie pracy z pojęcia nadgodzin, indywidualizacja treści zawieranych umów o pracę)". Niektóre kraje oskarża się wręcz o stosowanie dumpingu podatkowego¹⁶, płacowego, socjalnego i ekologicznego. Kapitał ponadnarodowy wymusza na państwach obniżenie podatków, ograniczenie świadczeń społecznych i redystrybucję dochodów „w górę”. Coraz bardziej jest widoczna sprzeczność pomiędzy interesami państwa i interesami firm. W relacji państwo – kapitał międzynarodowy kapitał ma coraz więcej przewag nad niemobilnym, ograniczonym terytorialnie i przywiązanym do miejsca państwem: istnieje niemal powszechna swoboda przepływu kapitału, jest on mobilny (niskie koszty transportu i komunikacji), elastyczny, może ograniczać ilość swoich aktywów materialnych tworząc „lekkie” firmy, może coraz łatwiej uwalniać się od ciężących na nim obowiązków wobec pracowników, środowiska naturalnego, społeczności lokalnej i państwa, w którym działa, może wywierać coraz skuteczniejszy wpływ na władze państwowe i regionalne, w kraju, w którym prowadzi działalność, pełni coraz więcej funkcji niezwiązanych bezpośrednio z prowadzeniem działalności gospodarczej, dysponuje potęgą porównywalną z siłą wielu państw.

4. Beneficjenci i ofiary walki konkurencyjnej

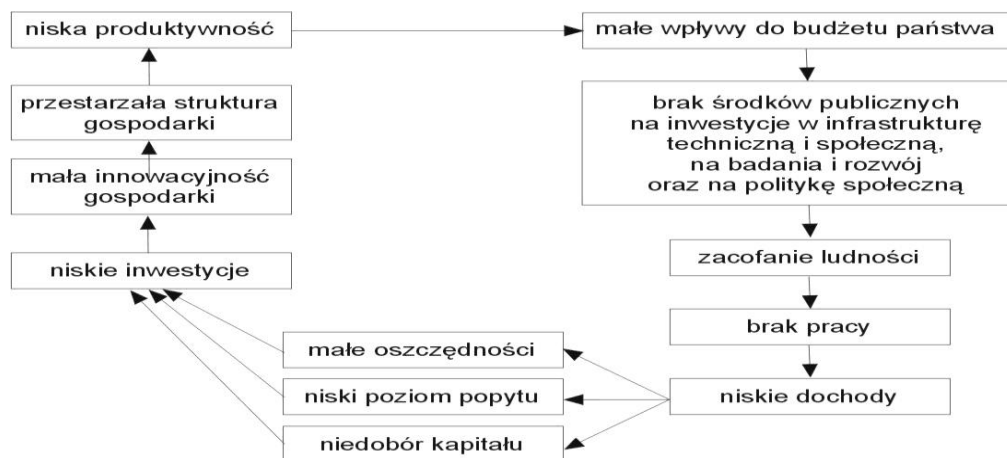
W wyniku zachodzących procesów globalizacji gospodarki i towarzyszącej jej globalnej konkurencji, większość krajów wysoko i słabiej rozwiniętych zyskuje, sytuacja części nie ulega zmianom, a w przypadku niektórych – następuje gwałtowne załamanie gospodarcze. Powoli maleje zasięg bezwzględnej ubóstwa, ale rośnie poziom względnej biedy. Na jednym biegunie państwa coraz szybciej uciekają do przodu (bogaci stają się coraz bogatsi), za nimi pojawia się grupa państw próbujących je gonić, na drugim biegunie natomiast tkwią niezmiennie w swoich problemach i niedorozwoju kraje najslabiej rozwinięte. Globalna konkurencja może spowodować przerwanie ogniwa w zaklętym kręgu ubóstwa (np. zwiększyć efektywność i innowacyjność gospodarki, zmienić jej strukturę, dostarczyć kapitał), ale może też być przyczyną ograniczenia środków publicznych na naukę, infrastrukturę techniczną i społeczną oraz na politykę socjalną (rys. 1).

W praktyce beneficjentami w globalnej gospodarce w długim okresie czasu są architekci ładu z nią związanego i jednocześnie jej promotorzy, tzn. wysoko rozwinięte państwa i pochodzący z nich kapitał. Zyskują państwa silne, stabilne lub mające przynajmniej jedną z istotnych przewag konkurencyjnych (np. kreatywną, dobrze wykształconą siłę roboczą, rzadkie surowce, zwłaszcza energetyczne, rzadkie umiejętności, duży, chłonny rynek wewnętrzny, kapitał produkcyjny, nowoczesną infrastrukturę techniczną, sprawną organizację gospodarki, korzystne położenie geopolityczne, szczególnie w ważnych strategicznie regionach świata, tanią siłę roboczą itp.), dzięki czemu mogą w jakimś stopniu uczestniczyć w tworzeniu jej zasad i stawiać swoje warunki. Bardzo liczy się tu przychylność rozwiniętego świata, który

¹⁶ Zob. R.A. Nawrot, *Szkodliwa konkurencja podatkowa*, Dyfin, Warszawa 2011.

może wybranym państwom udzielać pomocy rozwojowej na korzystnych warunkach, ułatwiać dostęp do nowoczesnych technologii czy bardziej otwierać się na ich import.

Rysunek. 1. Ilustracja koncepcji błędnego koła krajów słabo rozwiniętych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: T. Szentes, *The Political Economy and Underdevelopment*, Budapest 1983.

W globalnej konkurencji wygrywają też państwa, które potrafią umiejętnie korzystać z globalnej oferty i selektywnie adoptować jej reguły. Dostosowują je do własnych potrzeb i możliwości, nie ulegając naciskom sił globalnych i utrzymując w strategicznych oraz ważnych społecznie dziedzinach politykę interwencjonizmu i protekcjonizmu państwowego.

Szansą na awans cywilizacyjny kraju jest oparcie rozwoju gospodarczego na wiedzy i nowoczesnych technologiach. Ważny jest tutaj dostęp do wiedzy i umiejętność jego wykorzystania poprzez budowę kapitału intelektualnego (kapitał wiedzy + kapitał organizacyjny + kapitał relacji). Rozwój kapitału intelektualnego zależy od polityki państwa i wielkości środków przeznaczonych na naukę i edukację, umiejętności przyciągania przez niego z zagranicy przemysłów wysokiej techniki, przychylności państw wysoko rozwiniętych w zakresie udostępniania osiągnięć naukowo-technicznych i zdolność wykorzystania zagranicznego kapitału dla rozwoju własnej gospodarki. Na świecie trwa wyścig technologiczny, skróceniu ulega czas wdrażania zdobyczy naukowo-technicznych. Coraz ważniejsze staje się uczestnictwo w światowym podziale pracy, bankach danych i systemach informatycznych. Rosną koszty prac naukowo-badawczych. Prawo do własności intelektualnej ma coraz większą wartość. Obecnie około 90% uczonych pracuje w krajach wysoko rozwiniętych. Są oni głównie finansowani przez przemysł i decydują o jego sukcesie. Prywatyzacja osiągnięć naukowo-technicznych i ich monopolizacja w rękach dużych korporacji stanowi barierę rozwojową dla krajów Trzeciego Świata. Rozwój naukowo-techniczny powoduje erozję tradycyjnych czynników wytwórczych, którymi dysponują biedne państwa – siły roboczej i surowców. Kraje rozwinięte mają w swoich rękach wszystkie atuty: kapitał, technikę, wykwalifikowane kadry i infrastrukturę, znaczną kontrolę nad przepływem

informacji. Ponadto rozwój naukowo-techniczny i infrastrukturalny jest niemożliwy bez udziału państwa.

Rzeczywiste korzyści, które może uzyskać państwo uczestniczące w globalnym systemie, zależą więc od jego pozycji i siły międzynarodowej, od umiejętności wykorzystania szans, które niesie globalizacja oraz zdolności selektywnego przyswajania jej zdobyczy i kontrolowania mechanizmów nią rządzących. Ważne jest również przy tym, aby korzyści odnoszone przez państwo spływały na całe społeczeństwo, bo jedną z konsekwencji globalizacji może też być bogacące się państwo z kurczącym się majątkiem narodowym i ubożącą większością obywateli.

Na globalizacji tracą państwa o niestabilnych systemach politycznych oraz te, które bezkrytycznie otwierają się na zewnętrzne wpływy, godzą się na zalecaną „terapię szokową” (np. w przeszłości Rosja, Ameryka Łacińska) i dostosowują do wszystkich zaleceń i oczekiwań sił globalnych. Taka postawa może spowodować gwałtowne zubożenie części społeczeństwa, szczególnie w pierwszym etapie otwarcia się na globalne oddziaływania – tzw. szok transformacyjny. Z upływem czasu jej efektem może być wzrost gospodarczy, któremu towarzyszy rozwarstwienie ekonomiczne ludności. Tak więc kraje, które bezwarunkowo poddały się naciskom kapitału ponadnarodowego i międzynarodowych organizacji gospodarczych liberalizując gospodarkę, wprowadzając restrykcyjną politykę gospodarczą i nie instalując jednocześnie odpowiednich filtrów, regulacji prawnych, mechanizmów kontrolnych i osłon socjalnych, wywołały najczęściej degradację krajowej produkcji, recesję gospodarczą, bezrobocie, polaryzację ekonomiczną, korupcję i obniżenie poziomu życia większości społeczeństwa. Na przykład w Rosji po przeprowadzeniu prorynkowych reform PKB spadł o 40%, a w Mołdawii o ponad 70%¹⁷, liczba osób żyjących w ubóstwie wzrosła 25-krotnie, a długość życia uległa skróceniu prawie o 5 lat¹⁸. Po zalecanej przez globalne organizacje gospodarcze reformie gospodarek w Europie Środkowo-Wschodniej i WNP PKB per capita spadało w tempie 2,4% rocznie¹⁹. W okresie 1960–1980 w Ameryce Łacińskiej PKB na głowę wzrósł o 75%, a w latach 1980–1998 (kiedy to następowała liberalizacja gospodarcza i nasileniu uległa globalna konkurencja) tylko o 6%; w Afryce Subsaharyjskiej natomiast w pierwszym wymienionym okresie zanotowano wzrost o 36%, a drugim spadek o 15%. Podobne skutki przyniosło realizowanie zaleceń MFW w krajach Azji Południowo-Wschodniej w czasie kryzysu 1997 r..

W warunkach kryzysu gospodarczego procesy globalizacji mogą też zagrażać nawet silnym państwom, które swój rozwój oparły o rozwój sektora bankowego lub o obcy kapitał. Doświadczyły tego w 2008 r. Islandia i Irlandia, ponad 92% irlandzkiego eksportu stanowią produkty firm zagranicznych. Tak więc kondycja gospodarcza Irlandii została uzależniona od sytuacji ekonomicznej i decyzji innych państw i zagranicznych przedsiębiorstw. Szans na rozwój nie mają jednak kraje, które całkowicie zamknęły się na globalną konkurencję.

¹⁷ UNDP, *Human Development Report 2007/2008*, New York 2008, s. 225, 246.

¹⁸ J.E. Stiglitz, *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004, s. 142.

¹⁹ UNDP, *World Economic Situation and Prospect*, New York 2008, s. 71.

Pozycja gospodarcza nie jest dana krajom i regionom raz na zawsze. Widać to najlepiej analizując długookresowe trendy zmian. Jeszcze dwieście lat temu dominującą potęgą ekonomiczną na świecie była Azja, która w ostatnich latach wydaje się odzyskiwać swoją pozycję. W XVIII w. udział Azji w światowym PKB był niemal dwa razy wyższy niż Europy. Dochód na osobę w Europie był mniej więcej taki sam jak w Indiach, Afryce czy Chinach²⁰. Na początku XIX w. PKB per capita w Chinach wyniósł 228 USD, a w Europie 218 USD²¹. W 1830 r. Chiny wytwarzały 29,8% światowej produkcji (w 2000 r. – 7%)²². Również Indie np. przywołują pamięć o swojej dawnej potędze. W XVII w. miały one wyższy poziom rozwoju aniżeli Europa Zachodnia. Między 1750 a 1880 r. produkcja przemysłowa Indii obniżyła się o 75% na skutek celowej polityki Wielkiej Brytanii, która w tym samym czasie uzyskała trzykrotny wzrost PKB. W 1870 r. PKB per capita w Europie był już jedenaście razy większy niż w Chinach i Indiach, a w 1995 r. – pięćdziesiąt razy. Globalne nierówności między państwami wydają się więc być produktem, głównie, ostatnich stu lat.

Nikt nie przewidywał wcześniej, że na globalizacji najwięcej w ostatnich latach zyskają państwa niedemokratyczne, z silnym interwencjonizmem państwowym, takie jak Chiny i ich państwowe przedsiębiorstwa oraz inne kraje (zwłaszcza Azji Południowej i Wschodniej), które wybiórczo wykorzystują zdobycze globalizacji, a swoją konkurencyjną przewagę budują na ograniczaniu praw człowieka, w tym zwłaszcza praw pracowniczych, niskich standardach społecznych i rosnącej restrykcyjności prawa²³. W Chinach są niskie podatki i tanie kredyty. Nie istnieje tradycyjny sektor publiczny. Opieka zdrowotna, szkolnictwo wyższe i średnie jest odpłatne, a większość emerytów pozbawiona jest świadczeń emerytalnych i zdrowotnych²⁴. Druga twarz sukcesów gospodarczych Chin i innych krajów rozwijających się to niewolnicza, kilkunastogodzinna praca dziennie przez siedem dni w tygodniu bez prawa rozmowy ze współpracownikami, z jednorazową kartą wstępu do toalety, bez elementarnych praw

²⁰ Z. Bauman, *Płynna nowoczesność*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2006, s. 218.

²¹ P. Wielgosz, *Opium globalizacji*, Warszawa 2004, s. 156.

²² UNIDO, *International Yearbook of Industrial Statistics*, Wien 2002.

²³ Według raportu Banku Inwestycyjnego Goldman Sachs do najszybciej rozwijających się gospodarek w najbliższych latach obok Chin i Indii, należeć będą: Rosja, Brazylia, Wietnam, Indonezja, Egipt, Bangladesz, Korea Pd., Meksyk, Nigeria, Pakistan, Filipiny i Turcja. W latach 2005–2007 średnie tempo wzrostu gospodarczego oscylowało tam wokół 6%. Świat jutra, „Forum” z 14–20.02.2008.

²⁴ Chiny sterują napływem inwestycji zagranicznych. Do 2004 r. na rozpoczęcie działalności gospodarczej zarówno przez firmy krajowe jak i zagraniczne zgodę musiały wyrazić władze państwowe. Warunkiem ulokowania się BIZ na terenie Chin jest przeznaczenia na eksport co najmniej 50% wytwarzanej produkcji. Władze wymagają również, aby 50% stanowił import inwestycyjny. Utrudniają dostęp do rynku destabilizujących gospodarkę i wpływających na wzrost kursu walut inwestycji portfelowych. Chiny stosują dumping ekonomiczny (wspieranie eksportu, zaniżanie cen), dumping socjalny (utrzymywanie niskich płac i bardzo ograniczonych świadczeń społecznych), dumping kursowy (kilkakrotne zniżenie realnego kursu waluty). Starają się nie uzależniać od kapitału zagranicznego oraz zachować gospodarczą i polityczną suwerenność. W. Szymański, op. cit., ss. 188-190, 213-214; K. Gawlikowski, *Chiny – rozwój i fundamentalne przemiany w Azji Wschodniej na przełomie XX i XXI w.*, PWN, Warszawa 2004.

pracowniczych, która wynagradzana jest głodowymi pensjami. Jest to cena, jaką płaci część Chińczyków za sukces gospodarczy kraju²⁵.

Chiny selektywnie implementują zachodnie zalecenia dotyczące liberalizacji, prywatyzacji i internacjonalizacji gospodarki. Najpierw utworzono specjalne strefy ekonomiczne, w których badano skutki urynkwienia i liberalizacji gospodarczej, następnie sprywatyzowano kolejno: rolnictwo, sektor usług i małe przedsiębiorstwa. Sektor eksportowy zliberalizowano przed sektorem importowym, a później rozpoczęto budowę infrastruktury technicznej i społecznej. Rozwój oparto na własnych oszczędnościach i wykorzystaniu globalnego popytu. Stopa oszczędności wynosi tam 45%. Ponad połowa firm chińskich to w dalszym ciągu przedsiębiorstwa państwowe, korzystające z dużego wsparcia z budżetu państwa. Ograniczają one dostęp do swojego rynku dla kapitału krótkoterminowego, nie dopuszczają kapitału zagranicznego do strategicznych dziedzin gospodarki i nie chcą się zgodzić na całkowite upłynnienie kursu swojej waluty.

Uważa się, że państwowo – kapitalistyczny i autorytarny model chiński jest najlepiej dostosowany do obecnych mechanizmów globalizacji. Pojawia się w związku z tym pytanie, czy świat będzie naśladował ten system w imię pokonania konkurencji²⁶.

Poprawia się jednak też sytuacja ekonomiczna państw, które wbrew obowiązującym tendencjom i naciskom międzynarodowych podmiotów gospodarczych, wprowadzają własne prospołeczne rozwiązania. Na przykład Brazylia w pierwszych latach XXI w. nie zgodziła się przystąpić do nowego programu współpracy z MFW, zastępując go własnymi przedsięwzięciami ukierunkowanymi na przeciwdziałanie biedzie i rozwój gospodarki. Szacuje się, że ich realizacja w latach 2002–2008 pomogła wydzwignąć się z ubóstwa około 20 mln Brazylijczykom²⁷. Powoli poprawia się też sytuacja społeczeństw, które próbują wziąć sprawy w swoje ręce, np. tworząc system mikrofinansów czy poprzez organizacje pozarządowe świadczyć usługi w zakresie edukacji, opieki medycznej, porad prawnych, zaopatrzenia w wodę²⁸. Ostatnio takie inicjatywy wspiera też Bank Światowy. Rządy, które odmówiły przyjęcia zaleceń MFW, np. Brazylii, Malezji, w czasie kryzysu w 1997 r., Argentynie w 2002 r.²⁹, Islandii i Węgier w czasie ostatniego kryzysu, czy też Wietnamu podczas transformacji

²⁵ Por. A. Harney, *Chińska cena. Prawdziwy koszt chińskiej przewagi konkurencyjnej*, Wyd. Sona Draga, Katowice 2009

²⁶ W. Szymański, *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, SGH, Warszawa 2007, s. 193.

²⁷ Np. wprowadzono program „Bolsa Familia” polegający na wsparciu finansowym dla biednych rodzin, które posyłają dzieci do szkoły, program „Zero głodu” związany z podwyższeniem zasiłków rodzinnych dla najuboższych. Podwyższono o 100% płacę minimalną (do 160 euro) i zwiększono wynagrodzenia sfery budżetowej. A. Gylden, *Brazylia klasy C*, „LExpress” z 25.09.2008, za: „Forum” 2008, nr43 z 20–26.10.2008.

²⁸ System mikrokredytów rozprzestrzenił się na cały świat z Bangladeszu, gdzie Muhammad Yunus, nazywany bankiem biedoty, założył sieć banków mikrokredytowych Grammen (laureat Nagrody Nobla w 2006 r.).

²⁹ Np. MFW zalecał pogrążonej w kryzysie Argentynie m.in. prywatyzację ubezpieczeń społecznych, usług komunalnych, zaopatrzenia w wodę, energetyki i utrzymania sztywnego powiązania jej waluty z dolarem USA. Z kolei w przypadku Etiopii domagał się m.in., aby sprywatyzowano sektor bankowy i otworzono rynek finansowy dla zagranicznego kapitału, podczas gdy cały etiopski rynek finansowy jest mniejszy od jednego lokalnego banku w amerykańskim miasteczku.

swojej gospodarki, łatwiej pokonują trudności i bariery rozwojowe, a niektóre z nich odnotowują duże sukcesy gospodarcze.

Prawdopodobnie w niedalekiej przyszłości Zachód będzie w coraz mniejszym stopniu odgrywać rolę centrum procesów globalizacji. Rośnie liczba wschodzących gospodarek, które nie chcą już pełnić funkcji posłusznych podwykonawców pracujących na potrzeby Zachodu i stają się groźnymi konkurentami. Ekspertki przewidują, że do 2050 r. Chiny prześcigną USA i przejmą połowę produkcji światowej³⁰. Być może obok liberalnego modelu pojawiają się inne wzorce rozwoju – rosyjski, chiński, nawet islamski, łączący efektywność gospodarczą i religię³¹. Może świat przypomni też sobie o bardziej prospołecznym i jednocześnie efektywnym modelu skandynawskim.

Podsumowanie

W związku z nasilającą się globalną konkurencją w walce państw o zagraniczny kapitał zaobserwować można sprzeczność między doraźnymi a długofalowymi czynnikami służącymi przyciąganiu kapitału. W krótkim okresie czasu kapitał wybiera państwa, w których istnieją niskie podatki, płace, wydatki budżetowe, w tym świadczenia socjalne i niewielki sektor publiczny, ograniczone do minimum przepisy prawa pracy, liberalne przepisy ekologiczne oraz wysokie oprocentowanie kapitału. Jednak w dłuższej perspektywie nie służy to odrabianiu dystansu cywilizacyjnego i podniesieniu jakości życia wyrażającej się w likwidowaniu obszarów biedy, wysokim poziomie kształcenia, rozbudowie infrastruktury technicznej i społecznej, rozwoju naukowo-technicznym i dostępie do nowoczesnych technologii, większym bezpieczeństwie socjalnym (dostępności do opieki medycznej, edukacji, pracy, godziwych warunków bytowych, świadczeniach społecznych). Cele te wydają się niemożliwe do osiągnięcia bez ingerencji państwa i budżetowej redystrybucji dochodów. Społeczne inwestycje (drogi, linie kolejowe, elektryfikacja, komputeryzacja, edukacja) stanowiły zawsze ramy dla prywatnego wzrostu. Od realizacji wymienionych celów uzależnione jest zdobycie właściwej pozycji w zglobalizowanym świecie, uzyskanie korzyści z uczestnictwa w procesach globalizacji i stabilizacja systemu demokratycznego³².

Tak więc globalna walka konkurencyjna z jednej strony stanowi czynnik postępu i wzrostu efektywności gospodarczej, z drugiej natomiast może osłabiać państwo i jego infrastrukturę, naruszać stabilność wewnętrzną oraz generować zagrożenia dla bezpieczeństwa jego i zamieszkującego go społeczeństwa. Władze państwowe powinny pamiętać, że walka konkurencyjna o kapitał i pozycję na świecie powinna być środkiem, a nie celem polityki gospodarczej.

³⁰ T.T. Kaczmarek, *Globalistyka. Przyszłość globalnej gospodarki*, Warszawa 2007, s. 9.

³¹ E. Lechypre, *L'Expansion*, czerwiec 2006, za: „Forum” 2006, nr 32/33.

³² Zauważyli to nawet tacy do niedawna apologetki liberalizmu gospodarczego i globalizacji jak M. Friedman, J. Sachs, G. Soros, F. Fukuyama, J. Stiglitz.

BIBLIOGRAFIA

- Bauman Z., *Płynna nowoczesność*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2006.
- Boguszewski P., *Globalny indeks konkurencyjności 2011–2012*, NBP, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2012.
- Gawlikowski K., *Chiny – rozwój i fundamentalne przemiany w Azji Wschodniej na przełomie XX i XXI w.*, PWN, Warszawa 2004.
- Godziszewski B., *Umiejętności firmy jako podstawa trwałej przewagi konkurencyjnej*, [w:] Restrukturyzacja i konkurencyjność przedsiębiorstw, red. R. Borowiecki, Warszawa 1997.
- Grzebyk M., Kryński Z., *Konkurencja i konkurencyjność przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, s. 6, <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171195887> (23.09.2013).
- Gylden A., *Brazylia klasy C*, „LExpress” z 25.09.2008, za: „Forum” 2008, nr43 z 20–26.10.2008.
- Harney A., *Chińska cena. Prawdziwy koszt chińskiej przewagi konkurencyjnej*, Wyd. Sona Draga, Katowice 2009.
- IMD, *World Competitiveness Yearbook*. 1999, Lausanne 1999.
- Kaczmarek T.T., *Globalistyka. Przyszłość globalnej gospodarki*, Warszawa 2007.
- Lechypre E., *L'Expansion*, czerwiec 2006, za: „Forum” 2006, nr 32/33.
- Michalski B., *Polityka konkurencji jako czynnik napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.
- Nawrot R.A., *Szkodliwa konkurencja podatkowa*, Dyfin, Warszawa 2011.
- Noga A., *Dominacja a efektywna konkurencja*, SGH, Warszawa 1993.
- Oniszczyk-Jastrzębek A., *Przedsiębiorczość w budowaniu zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw*, Wyd. UG, Gdańsk 2013.
- Pangsy-Kania S., *Konkurencyjność międzynarodowa w dobie globalizacji gospodarki*, [w:] Globalizacja w gospodarce światowej, red. M. Skurczyński, Gdańsk 2002.
- Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, [w:] Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji, Dom Organizatora, Toruń 2005.
- Stiglitz J.E., *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004.
- Szentes T., *The Political Economy and Underdevelopment*, Budapest 1983.
- Szymański W., *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, SGH, Warszawa 2007.
- UNDP, *Human Development Report 2007/2008*, New York 2008.
- UNIDO, *International Yearbook of Industrial Statistics*, Wien 2002.
- Wielgosz P., *Opium globalizacji*, Warszawa 2004.
- World Economic Forum, The World Competitiveness Report 1994*, Lausanne 1994.
- World Economic Forum, The World Competitiveness Report 2012–2013*, Lausanne 2013.

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE, JAKO JEDEN Z ELEMENTÓW KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI

Streszczenie

Jednym z efektów coraz większego oddziaływania procesu globalizacji na gospodarki poszczególnych krajów jest ekspansja korporacji transnarodowych. Podejmowane przez te podmioty działania, warunkują rozwój gospodarek i samych przedsiębiorstw. Jednym z zasadniczych kierunków funkcjonowania korporacji jest realizacja procesu inwestycji w krajach innych, niż kraj ich pochodzenia. Noszą one nazwę bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Polska gospodarka, jak i inne funkcjonujące w tej części Europy, jest żywo zainteresowana korzyściami płynącymi z napływu BIZ. Podejmowane do tej pory działania przyniosły wymierny efekt zarówno rzeczowy, jak i finansowy. Spowodowały, że polska gospodarka i funkcjonujące w jej ramach przedsiębiorstwa stały się bardziej konkurencyjne. W celu podniesienia poziomu własnej konkurencyjności koniecznym staje się ciągłe poszukiwanie efektywnych sposobów pozyskiwania i realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przyszłości.

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS, AS ONE OF ELEMENTS OF COMPETITIVENESS OF POLISH ECONOMY

Summary

Foreign direct investment plays an extraordinary and growing role in global and local business. The foreign direct investments give a country a better position to prepare for rapidly changing economic conditions. Considering the external effects of foreign direct investment, it should be assumed that the most important is co-involvement in development of the country in which they are located. In the Polish economy the value of the FDI is very high and is one of the most important factors influencing the competitiveness of the economy.

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

Wstęp

Współczesne rozumienie gospodarki nie jest jednoznaczne. Każdy z nas, nawet powierzchownie obserwując sytuację w światowej gospodarce, z pewnością zauważa jej nieustanną zmienność, odnotowuje gwałtowne i nierzadko negatywne efekty towarzyszące

¹ Dr Tomasz Gutowski, Uniwersytet Gdański.

funkcjonowaniu państw i samych przedsiębiorstw². Zachowania rynku są coraz mniej przewidywalne, co powoduje że codzienna analiza zjawisk na rynku nie jest łatwa do przeprowadzenia. Nierzadko trudno również przewidzieć konsekwencję zmian zachodzących w gospodarce. Sytuacja taka jest między innymi wynikiem oddziaływania sił, które przyjęto nazywać siłami globalizacji. Proces globalizacji postrzegany jest najczęściej jako ten, który odnosi się jedynie do funkcjonowania gospodarki i działalności przedsiębiorstw. Nie można jednak zapominać o wpływie tego procesu na inne sfery codziennego życia. Efekty oddziaływania globalizacji zaobserwować można w sferze społecznej kulturalnej oraz politycznej. Wielu badaczy próbuje analizować ten proces i odnajdywać w nim te efekty, które da się zmierzyć i porównywać w czasie. Jednym z nich jest poziom absorpcji przez podmioty gospodarcze tzw. bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

1. Siła i możliwości funkcjonowania korporacji

Współczesne warunki funkcjonowania podmiotów gospodarczych nie są stabilne dla wszystkich uczestników życia gospodarczego. Ich zróżnicowanie w zależności od położenia geograficznego, warunków makro- i mikroekonomicznych, czy też polityki przedsiębiorstw jest czymś naturalnym i tym, do czego każdy z nas zdążył się już przyzwyczaić. Na globalnym rynku istnieje jednak znaczna liczba tych organizacji, które uważane są za prekursorów wszelkich, zachodzących w gospodarce zmian. Ich głównymi inicjatorami są podmioty, które dość powszechnie nazywają się korporacjami transnarodowymi. Jak wynika z definicji tego pojęcia korporacje transnarodowe, to należące do największych graczy rynkowych podmioty, które składają się z przedsiębiorstwa macierzystego oraz filii zagranicznych³. Przedsiębiorstwo macierzyste, to te, które kontroluje aktywa przedsiębiorstw zagranicznych, najczęściej poprzez posiadanie udziałów w kapitale tych podmiotów. Filia zagraniczna to natomiast podmiot mający swoją siedzibę w innym kraju niż przedsiębiorstwo macierzyste i w stosunku, do którego inwestor zachowuje prawo uczestniczenia w zarządzaniu⁴.

Oprócz elementów wchodzących w skład korporacji, wyróżnić można kilka charakterystycznych, wspólnych dla nich cech. Należą do nich m.in.: suwerenność w podejmowaniu strategicznych działań i decyzji, złożoność (własności, kontroli, struktur produkcyjnych, organizacyjnych i przestrzennych), rozproszenie geograficzne, specjalizacja (wybrana filia podejmuje się określonej, innej niż pozostałe filie działalności na potrzeby rynku światowego), zdolność arbitrażowania (korporacja w tym samym czasie prowadzi się operacje na kilku rynkach w celu uzyskania różnic ekonomicznych), zdolność integrowania (istnienie zintegrowanych systemów kooperacyjnych), elastyczność organizowania (koordynacja

² T. Gutowski, *Rozwój przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce* [w:] *Gospodarka elektroniczna – współczesne przedsiębiorstwo na rynku globalnym*, pod. red. Winiarski J., Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, ss.23-25.

³ *Transnational Corporation in World Development*, United Nations Center on Transnational Corporation, New York 1983, s.14.

⁴ M. Rozkwitalska, *Zarządzanie międzynarodowe*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007, s.201.

zróznicowanych procesów produkcyjno – handlowych), globalna efektywność (możliwie najbardziej optymalny rozdział zadań i/lub działań badawczych, produkcyjnych i handlowych⁵.

Analizując działalność oraz możliwość oddziaływania korporacji na współczesną gospodarkę nie sposób pominąć funkcji, które pełnią one w tej gospodarce. Należy przede wszystkim zaznaczyć, że ich działanie jest zarówno kosztochłonne, jak i odpowiedzialne, zwłaszcza z punktu widzenia prekursora zmian zachodzących w gospodarstwie. Znaczne środki finansowe, możliwości organizacyjne, którymi dysponują korporacje umożliwiają realizację zadań związanych z wydatkowaniem środków finansowych. Praktycznie nieograniczone możliwości inwestowania, uzależnioną są jedynie od przyjętych przez korporacje celów i realizację określonej wcześniej strategii. Ponoszone koszty wpływają na rozwój własnej działalności, dotarcie do nowych klientów, co w konsekwencji przekłada się zwiększenie wpływów uzyskiwanych z realizowanej sprzedaży.

W charakterystyce funkcji korporacji ważniejszą wydaje się jednak być kwestia odpowiedzialności, związana z rynkiem, na terenie którego korporacja funkcjonuje. W tym przypadku, po pierwsze chodzi o odpowiedzialność za rynek, po drugie zaś o odpowiedzialność wobec rynku, czyli przede wszystkim klientów korporacji. Przejawem odpowiedzialności za rynek mogą być, na przykład dbałość o środowisko naturalne, stworzenie dogodnych warunków pracy i płacy dla pracowników przedsiębiorstwa oraz korzystne i przejrzyste relacje z decydentami na szczeblach lokalnym i państwowym. Zachwianie proporcji w którymkolwiek z tych warunków skutkować może przedstawianiem niekorzystnego obrazu korporacji na arenie międzynarodowej. Drugim elementem odpowiedzialności jest odpowiedzialność wobec, tych którzy stanowią grupę klientów korporacji. To oni muszą wykazywać zainteresowanie produktami przedsiębiorstwa. Od ich gustów, preferencji i możliwości finansowych zależeć będzie przecież rozwój tych podmiotów w przyszłości. Czując się odpowiedzialnymi wobec klientów, korporacje transnarodowe – znacznie silniej niż inne, mniejsze podmioty – „wspomagają” zainteresowanie klientów własnymi produktami. Znaczne nakłady ponoszone są na przekonanie odbiorcy, że to właśnie ten, a nie inny, produkt jest najlepszy i najbardziej oczekiwany na rynku, czy też swoiste prześciganie się korporacji w realizacji wielkich kampanii marketingowych to tylko jeden z wielu elementów owego wspomaganie. Rezultaty tych działań są jednak bardzo wymierne. Korzystne postrzeganie korporacji przez klienta może procentować przy kolejnych wprowadzanych na rynek produktach, powodując tym samym, że korporacja staje się jeszcze silniejsza i większa.

Wzrost korporacji transnarodowych realizowany może być również w inny sposób. Sposobem tym jest zwiększenie możliwości przemieszczania się korporacji w globalnej gospodarce. Działania realizowane w taki sposób, przyczyniają się do realizowania, szeroko pojętego, procesu umiędzynarodowienia światowej aktywności gospodarczej. Wzrost umiędzynarodowienia wynikać może z ogólnej liczby korporacji transnarodowych w gospodarce oraz istnienia efektywnych sieci powiązań pomiędzy przedsiębiorstwem

⁵ I. Zabielska, M. Fierek, *Korporacje transnarodowe jako podmiot procesu globalizacji* [online] <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Zabielska-Fierek-Olsztyn.pdf>, s.4 (dostęp: 17.08.2013).

macierzystym a filiami zagranicznymi. Powiązania te są przede wszystkim „drogą przesyłu” kapitału finansowego, rozwiązań w zakresie technologii, materiałów, urządzeń między podmiotami, powiązanych kapitałowo z korporacją. Czynnikiem, które dynamizują te możliwości rozwojowe korporacji są przede wszystkim postęp technologiczny oraz zmiany strukturalne światowej gospodarki, wzrastająca rola rynku jako katalizatora rozwoju, wzrost znaczenia usług i postępująca integracja regionalna na świecie. Nie bez znaczenia są również czynniki gospodarcze i polityczne oraz infrastrukturalne w kraju, w którym korporacja realizuje proces inwestycyjny.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako główne narzędzie rozwoju

Realizując swoje zamierzenia biznesowe, zwykle w skali globalnej, korporacje transnarodowe stają się głównymi inwestorami na globalnym rynku. Należy zaznaczyć, że głównym przejawem ich działalności na całym świecie są bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). 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. Kontynuując analizę przytoczonej definicji, należy zwrócić uwagę na pojęcie „trwałej korzyści”, która wskazuje na długookresowy związek pomiędzy przedmiotem inwestycji a inwestorem, który posiada znaczący wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem. W definicji zwraca się ponadto uwagę na progowy poziom udziału w przedsiębiorstwie, który umożliwia inwestorowi skutecznie wpływać na decyzje firmy, a jest nim 10% akcji zwykłych lub głosów⁶. Wielkość ta uważana jest za wystarczającą ze względu na bardzo duże rozszczępienie udziałów pomiędzy różnych indywidualnych inwestorów. Jak pisze Z. Madej bezpośredniość inwestycji zagranicznych polega na tym, że środki kapitałowe lokowane są tylko w walory przedsiębiorstw, a nie innych podmiotów, na przykład samorządów lokalnych, czy też innych instytucji wspomagających funkcjonowanie i rozwój podmiotów gospodarczych. Inwestowanie bezpośrednio ma więc charakter udziałowy, pozwalający na partycypowanie inwestora w zarządzaniu, własnościach i wyniku finansowym przedsiębiorstwa⁷. Potwierdzeniem tych spostrzeżeń jest pojęcie BIZ stworzone przez W. Karaszewskiego. Twierdzi on m.in., że bezpośrednio inwestycje zagraniczne to lokaty kapitału dokonywane poza granicami kraju inwestora dla podjęcia tam działalności gospodarczej od podstaw lub nabycia praw własności dla istniejącego przedsiębiorstwa w skali umożliwiającej bezpośredni udział w zarządzaniu⁸. Inwestorem może być osoba fizyczna, inkorporowane lub nieinkorporowane przedsiębiorstwo

⁶ OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Third Edition, OECD, Paris 1996, ss.7-8.

⁷ Z. Madej, *Powiązania między globalnym a polskim rynkiem kapitałowym* [w:] *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, pod red. Liberska B., PWE, Warszawa 2002, s.247.

⁸ W. Karaszewski, *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2001, s.18.

państwowe lub prywatne, grupa takich przedsiębiorstw lub grupa osób fizycznych⁹. Na tej podstawie stwierdzić można, że realizacja BIZ przyjmuje charakter trwałej, długoterminowej lokaty, z której inwestor spodziewa się większych korzyści, niż mógłby osiągnąć przy innym sposobie inwestowania.

Jak potwierdza M. Jaworek, „kapitał inwestycji bezpośrednich obejmuje kapitał podstawowy (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 powiązаныmi kapitałowo”¹⁰. W przypadku BIZ, transferowanie kapitału dotyczyć może więc zarówno środków finansowych, jak i konkretnych dóbr inwestycyjnych. Głównymi motywami taki określonego charakteru inwestycji są motywy dochodowy i kontrolny. Motyw dochodowy wynika z samej definicji BIZ, zawartej już w tej części opracowania. Motyw kontrolny dotyczy zaś prawa inwestora do wywierania aktywnego wpływu na przedsiębiorstwo za granicą, w którym dysponuje znaczącym kapitałem. Zakres kontroli obejmuje obok udziału w kapitale, cały transferowany pakiet czynników produkcji oraz środków niematerialnych. Nierzadko też przedstawiciele inwestora, sprawując funkcję kontroli są członkami zarządów lub organów kontrolujących w podmiotach, w których wystąpiło zaangażowanie własnych środków poza- lub/i finansowych.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na terenie kraju innego, niż kraj pochodzenia korporacji mogą być realizowane w różny sposób. Istnieje więc możliwość tworzenia przedsiębiorstwa od podstaw oraz przejęcia przedsiębiorstwa w całości lub w części. Pierwszy z przytoczonych sposobów inwestowania nosi nazwę inwestycji greenfield, drugi zaś – brownfield. Słuszną wydaje się teza, iż inwestycje typu greenfield są bardziej korzystne od inwestycji brownfield¹¹. Realizacja inwestycji od podstaw, w przeciwieństwie do tych realizowanych już w funkcjonującym podmiocie gospodarczym, pozwala na transfer pożądanego kapitału i innych zasobów fazy, przed i zaraz po uruchomieniu inwestycji. Inwestowanie w istniejące przedsiębiorstwo może być utrudnione chociażby z punktu widzenia konieczności „dostosowania” własnych inwestycji to tego, co już istnieje w przedsiębiorstwie. Projekty inwestycyjne typu greenfield, realizowane przez inwestora od podstaw, wiążą się zwykle z budową zakładu produkcyjnego, utworzeniem filii handlowej, konsultanckiej czy też biura prawnego.

Zgodnie z zaleceniami OECD, do BIZ wliczane są również ewentualne późniejsze transakcje kapitałowe dokonywane między investorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania. Zaliczane do nich są więc zakupy kolejnych akcji lub udziałów przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, reinwestowanie dochodów w takim

⁹ J. Hirshleifer, *Investment Decision Dunder Uncertainty: Choice – Theoretic Approaches* [w:] *The Quartely Journal of Economics*, 1985, nr 4, s.509.

¹⁰ M. Jaworek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2006, ss.16-17.

¹¹ *Przedsiębiorstwo, zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, pod. red. Żurek J., Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s.1001.

przedsiębiorstwie oraz pożyczki i kredyty¹². W przypadku realizacji inwestycji brownfield – oprócz przejęć - wyróżnia się również fuzje przedsiębiorstw. Fuzje polegają na połączeniu dwóch lub większej liczby przedsiębiorstw z różnych krajów, w wyniku czego zwykle dochodzi do stworzenia nowego przedsiębiorstwa. W wyniku fuzji każdy z podmiotów traci swoją odrębność i osobowość. Zwykle cechą fuzji jest dobrowolne działanie partnerów, bardzo często o podobnej wielkości udziałów w rynku. W części przypadków występuje zróżnicowanie wielkościowe przedsiębiorstw. Zasadniczym wówczas celem utworzenia fuzji, dla większego podmiotu może stać się chęć dostępu do rynku, na którym działalność do tej pory prowadził mniejszy podmiot. W zamian za posiadane wcześniej walory spółki, właściciele łączących się spółek otrzymują akcje lub udziały nowo utworzonego przedsiębiorstwa¹³. 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, wystąpienie ze spółki wspólnika. Istnieje możliwość umorzenia kapitału, co może skutkować objęciem kontroli nad przedsiębiorstwem przez pozostałych właścicieli lub też zawiązaniem wspólnego przedsięwzięcia. Jego istota polega na tym, że w wydzielonych przez obu partnerów aktywów tworzy się wspólne przedsiębiorstwo, przy czym jeden z nich obejmuje pozycję akcjonariusza lub udziałowcy większościowego¹⁴.

Wymienione formy inwestowania – mimo zaznaczonych różnic – mają jedną główną cechę. Obie dają korporacjom możliwość ingerowania 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). To właśnie od korporacji zależy kształtowanie dalszych losów, zarówno gospodarek, jak i przedsiębiorstw. BIZ staje się więc w „rękach” korporacji efektywnym narzędziem oddziaływania na wszystko to, co dzieje się w kraju w którym inwestycja została ulokowana. Z jednej strony mówić można o efektach inwestycji zagranicznych dla przedsiębiorstw, w których takie inwestycje miały miejsce. Z drugiej strony, nie bez znaczenia pozostaje fakt siły i sposobu oddziaływania BIZ na inne podmioty obecne na rynku, na którym te inwestycje są realizowane. Rozpatrując pierwszą z wymienionych sytuacji należy zwrócić uwagę na cel przyświecający inwestorowi. Lokuje on swój kapitał w celu dalszego rozwoju przedsiębiorstwa, w którym staje się jednym z głównych lub głównym właścicielem. Nabywając lub łącząc się z przedsiębiorstwami, prowadzącymi działalność na obcych rynkach lub dokonując tam inwestycji typu greenfield, przedsiębiorstwo inwestujące czerpie znaczące profity. Do najważniejszych z nich należy dostęp do nowych źródeł surowców, możliwość pozyskania pracowników oraz, a może przede wszystkim, uzyskanie dostępu do nowych rynków zbytu. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne umożliwiają

¹² *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, pod red. Oziewicz E., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s.108.

¹³ *Fuzje i przejęcia*, pod. red. Frąckowiak W., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa 2009, s.24 i nast.

¹⁴ *Ibidem*, s.27.

inwestorowi uniknięcie nadmiernych kosztów transportu swoich produktów za granicę, dzięki czemu możliwe jest uniknięcie opłat celnych i innych barier handlowych. Nie bez znaczenia pozostaje również w przypadku takiej działalności brak występowania różnic kursowych. Rozwój przedsiębiorstwa poprzez realizację BIZ wywołuje zmiany w jego strukturze organizacyjnej, co w konsekwencji przyczynia się do przeprowadzenia zmian w systemie zarządzania podmiotem gospodarczym i zastosowania takiego, który z punktu widzenia rozszerzonego zakresu działalności okaże się najbardziej korzystny. Kolejnym pozytywnym efektem realizowania BIZ w przedsiębiorstwach jest wykorzystanie tzw. efektów skali. Powoduje to możliwość generowania niższych, niż konkurenci występujący na tym rynku, kosztów własnej działalności. Duży wolumen produkcji lub też świadczenie bardzo dużej liczby usług staje się przez to znacznie tańsze. Powoduje to w konsekwencji możliwość zaoferowanie ich klientowi w innej, niż konkurencja, niższej cenie. Przyczynia się również do znacznego zwiększenia wielkości uzyskanych z tego tytułu przychodów. Uzyskanie przez przedsiębiorstwo znaczących i trwałych oraz korzystniejszych niż konkurencja możliwości własnego rozwoju traktowane może być jako wzrost własnej konkurencyjności.

3. Zwiększanie poziomu konkurencyjności przedsiębiorstwa

Sukces współczesnego przedsiębiorstwa kojarzony jest często z pojęciem konkurencyjności. Przyjąć można, że im wyższy poziom konkurencyjności, tym szansa na uzyskanie przez przedsiębiorstwo sukcesu rynkowego jest większa. Wśród licznych definicji pojęcia konkurencyjności na uwagę zasługuje twierdzenie H. G. Adamkiewicz. Podaje ona, że „pod pojęciem konkurencyjności rozumieć można właściwość, która określa zdolność przedsiębiorstwa do ciągłego kreowania tendencji rozwojowej, wzrostu produktywności (...) oraz do skutecznego rozwijania rynków zbytu w warunkach oferowania przez konkurentów towarów lub / i usług nowych, lepszych i tańszych”¹⁵. M. J. Stankiewicz określa natomiast konkurencyjność, jako zdolność podmiotu gospodarczego do skutecznego realizowania przyjętych przez niego celów na rynkowej arenie konkurencyjnej. Traktuje również konkurencyjność, jako zdolność podmiotu gospodarczego do skutecznego realizowania przyjętych przez niego celów na rynkowej arenie konkurencyjnej¹⁶. Pojęcie konkurencyjności można również rozumieć jako agregat złożony z następujących elementów¹⁷:

- potencjału konkurencyjności, czyli możliwości skutecznego funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku,

¹⁵ H. G. Adamkiewicz, *Adaptacja rynkowa jako istotny czynnik strategiczny osiągnięcia sukcesu przez przedsiębiorstwo w warunkach globalizacji* [w:] Prace Naukowe Katedry Zarządzania. Wyższa Szkoła Morska. Gdynia 2001, s.1.

¹⁶ M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Dom Organizatora. Toruń 2002, s.172.

¹⁷ G. Roszyk – Kowalska, *Przewaga konkurencyjna w aspekcie kluczowych kompetencji przedsiębiorstwa* [online] http://www.sgh.waw.pl/katedry/ktz/mf2020/referaty/Przewaga_konkurencyjna_w_aspekcie_kluczowych_kompetencji_przedsiębiorstwa.pdf (dostęp:30.07.2011).

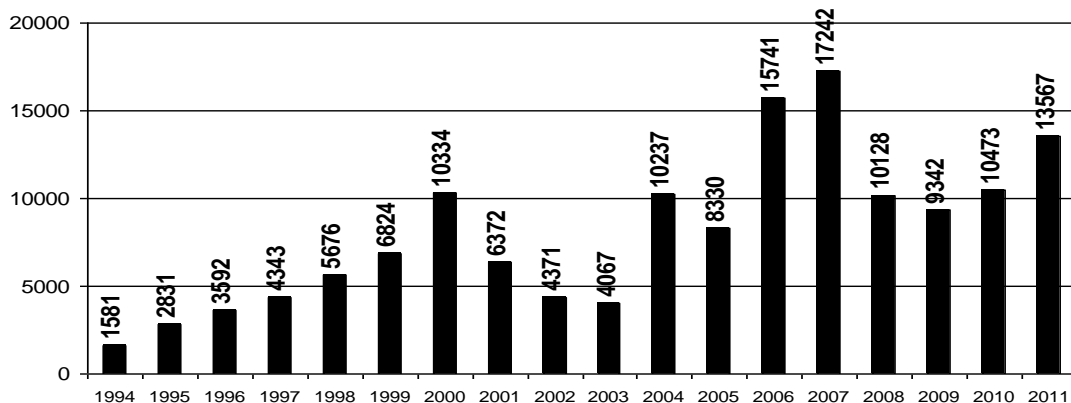
- przewagi konkurencyjnej, która możliwa jest do osiągnięcia w wyniku realizowanej przez przedsiębiorstwo strategii,
- instrumentów konkurowania, czyli narzędzi i sposobów pozyskania klientów i dostawców w warunkach akceptowanych przez przedsiębiorstwo i służących osiągnięciu jego celów,
- pozycji konkurencyjnej sprzedającego, która jest wynikiem oceny przez rynek tego, co przedsiębiorstwo na nim oferuje.

Każdy z tych elementów, oddziałując na siebie powoduje zwiększenie możliwości konkurencyjnych przedsiębiorstwa. Jednym z elementów, który – nierzadko w bardzo gwałtowny sposób – powoduje wzrost konkurencyjności jest absorpcja bezpośrednich inwestycji zagranicznych. To między innymi dzięki nim przedsiębiorstwo ma zwiększone możliwości własnego rozwoju, co przekłada się również na wzrost gospodarki, w której prowadzi działalność gospodarczą.

4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskiej gospodarce

Polska jest krajem, w którym od 1994 roku, nieprzerwanie prowadzi się analizy poziomu absorpcji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z danych tych wynika, że zagraniczni inwestorzy chętnie lokują swoje inwestycje na obszarze tego kraju. Widoczne jest jednak poszczególnych latach dość znacznie zróżnicowanie napływu BIZ pod względem ich wartości.

Rysunek 1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 2006-2011, mln EUR



Źródło: [online] http://www.paiz.gov.pl/polska_w_liczbach/inwestycje_zagraniczne (dostęp: 14.08.2013).

Od 2004 roku zauważyć można zwiększenie wartości BIZ lokowanych w Polsce. Jest to związane z zakończonym w maju tego roku procesem akcesyjnym i przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. W latach 2006 – 2007 wartość BIZ dla Polski przekroczyła kilkanaście miliardów EUR. Spowolnienie gospodarcze i kryzys finansowy w latach następnych doprowadził do sytuacji zmniejszenia napływu inwestycji. W dalszym ciągu były to jednak wartości przekraczające 10 mld EUR.

W 2011 roku napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski wyniósł 13 567 mln EUR, z tego 1 665 mln EUR poprzez wniesienie udziałów kapitałowych, 4 839 mln EUR poprzez reinwestowane zyski i 7 062 mln EUR w postaci pozostałego kapitału, głównie kredytów. W porównaniu z poprzednim rokiem wartość napływu wzrosła o 3 094 mln EUR, tj. o 30%. Saldo wniesionych udziałów było mniejsze niż w 2010 roku, podobnie mniejsze były zyski reinwestowane przez inwestorów bezpośrednich. Znacząco w porównaniu z poprzednim rokiem wzrósł napływ pozostałego kapitału (tab.1).

Tablica 1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 2007-2011, mln EUR

Rok	Wniesienie udziałów	Reinwestowane zyski	Pozostały kapitał (głównie kredyty)	OGÓLEM
2007	5 613	6 782	4 847	17 242
2008	6 698	-713	4 143	10 128
2009	3 799	3 582	1 961	9 342
2010	3 147	5 620	1 706	10 473
2011	1 665	4 839	7 062	13 567

Źródło: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2011 roku*, Narodowy Bank Polski, Departament Statystyki, Warszawa 29.10.2012, s.2.

Największy napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich odnotowano z Luksemburga (4 542 mln EUR), Hiszpanii (4 318 mln EUR), Niemiec (3 592 mln EUR) i Szwecji (2 617 mln EUR), odnotowano także dezinwestycje (wycofanie się inwestorów z Polski) m.in. z Irlandii (-2 946 mln EUR) i Szwajcarii (-2 424 mln EUR). Zagraniczne inwestycje bezpośrednie trafiły przede wszystkim do sektora zajmującego się działalnością finansową i ubezpieczeniową (3459 mln EUR), także w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (głównie działalność holdingów) (2 529 mln EUR) oraz w przypadku budownictwa (2 188 mln EUR)¹⁸.

Największym projektem inwestycyjnym w 2011 roku, dla którego pozytywną decyzję inwestycyjną wydała Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA (PAIiZ)¹⁹, jest warta 353,75 mln EUR inwestycja producenta samochodów Fiat Auto Poland w nową linię produkcyjną w fabryce w Tychach. Ze względu na swój charakter, nie wiąże się ona jednak ze stworzeniem nowych miejsc pracy. Aż 400 miejsc pracy miało zostać utworzone w drugiej co do wielkości inwestycji (96 mln EUR), którą była budowa w Chmielowie fabryki produkującej szyby samochodowe (Pilkington). Trzecie miejsce przypadło indyjskiej firmie Uflex, światowemu potentatowi w produkcji folii, który zdecydował się wybudować kosztem 65 mln EUR fabryki we Wrześni, na terenie Wałbrzyskiej Strefy Ekonomicznej. Kolejne dwa miejsca na liście największych inwestycji zagranicznych obsługiwanych przez PAIiZ w 2011 roku

¹⁸ *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2011 roku*, Narodowy Bank Polski, Departament Statystyki, 29.10.2012, s.3 i nast.

¹⁹ Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych powstała w 2003 roku i pomaga inwestorom wejść na polski rynek oraz w najlepszy sposób wykorzystać istniejące na nim możliwości. PAIiZ działa również jako Krajowy Punkt Kontaktowy OECD [online] http://www.paiz.gov.pl/o_agencji/czym_sie_zajmujemy (dostęp: 13 czerwca 2013 r.)

zajął projekt chińskiej firmy przemysłu maszynowego Liu Gong oraz niemieckiego producenta samochodów Volkswagen – każdy z nich wart 62,5 mln EUR (tab.2).

Tablica 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2011 (projekty przeprowadzone przez PAIiZ i zakończone pozytywną decyzją inwestycyjną)

Nazwa przedsiębiorstwa	Kraj pochodzenia	Sektor	Wartość inwestycji (dane w mln EUR)	Zatrudnienie	Lokalizacja
FIAT Auto Poland S.A	Włochy	motoryzacyjny	353,75	0	Tychy
Pilkington	Japonia	motoryzacyjny	96,00	400	Chmielów
Uflex	Indie	opakowaniowy	65,00	130	Września
Liu Gong	Chiny	maszynowy	62,50	500	Stalowa Wola
Volkswagen Motor Polska	Niemcy	motoryzacyjny	62,50	151	Polkowice
Creaton Polska	Belgia	budowlany	60,00	151	Widziszewo
3M	USA	chemiczny	42,00	250	Wrocław
Bridgestone	Japonia	energetyczny	41,50	182	Żarów
TRW Automotive	USA	motoryzacyjny	40,00	295	Czechowice - Dziedzice
Lotte	Japonia	spożywczy	38,00	100	Świdnica

Źródło: Opracowano na podstawie: [online] <http://inwestor.msp.gov.pl/portalsi/338/20276/>

Największe_inwestycje_zagraniczne_w_Polsce_w_2011_roku_oraz_plany_(dostęp: 10 czerwca 2013 r.).

Warto zauważyć, że wśród największych projektów inwestycyjnych 2011 roku PAIiZu najliczniejszą grupę stanowią projekty motoryzacyjne. Cztery takie projekty znalazły się w pierwszej dziesiątce inwestycji o najwyższej wartości w ubiegłym roku, natomiast sześć zakwalifikowało się do pierwszej dwudziestki. Jeśli chodzi o liczbę utworzonych miejsc pracy, wiodącym projektem w 2011 roku była inwestycja chińskiej spółki BriVictory TPV/AUO, która w Gorzowie Wielkopolskim ma rozwijać swój kampus technologiczny, zapewniając tym samym pracę blisko dwóm tysiącom osób. Projekt ma pochłonąć 14 mln EUR i być realizowany do 2014 roku. Drugie i trzecie miejsce na liście zajęły odpowiednio amerykańska firma z branży BPO, State Street, która ma Krakowie stworzyć 600 miejsc pracy kosztem 2 mln EUR oraz chińska firma Liu Gong, która obiecała dać pracę 500 osobom.

Jak wynika z najnowszych analiz, zawartych w raporcie „Research the Central and Eastern Europe. What makes companies invest in Poland?”²⁰ w 2011 roku Polska zajęła pierwsze miejsce – wśród krajów Europy Środkowo – Wschodniej należących do UE - pod względem wartości pozyskanych BIZ. Drugie miejsce zajęły Czechy z wynikiem ponad trzykrotnie mniejszym od uzyskanego przez Polskę. Na tak znaczny poziom bezpośrednich inwestycji

²⁰ Raport, opracowywany przez ConQuest Consulting, przedstawia analizę atrakcyjności inwestycyjnej jedenastu Państw Europy Środkowo-Wschodniej.

zagranicznych wpływ miał wyższy niż w innych krajach rozwój gospodarczy oraz fakt, iż Polska jest obecnie największym beneficjentem funduszy strukturalnych. Autorzy raportu stwierdzają, ponadto że Polska to kraj, który może posłużyć za doskonałą bazę do koordynowania działalności biznesowej na Europę Wschodnią oraz inne kraje regionu. Posiada chłonny rynek wewnętrzny, przez co zapewnia stały popyt na produkty i jest mniej wrażliwa na wahania koniunkturalne, co stanowi ważny atut zwłaszcza w czasach kryzysu. Polska posiada idealną lokalizację, skąd inwestorzy zagraniczni mogą transportować wytworzone tańszą siłą roboczą towary dalej do państw Europy Zachodniej.

Oceniając cały region Europy Środkowo-Wschodniej należy podkreślić, że w 2011 roku odnotował wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych o 29% w stosunku do roku poprzedniego. Dotychczas inwestycje miały największy udział w produkcji w sektorze przemysłowym. Obecnie można zaobserwować wyraźny trend zwiększania ich znaczenia w branżach, takich jak: telekomunikacja, teleinformatyka, usługi finansowe, B+R oraz outsourcing (szczególnie w branży IT), czyli sektorach wykorzystujących potencjał intelektualny²¹.

Zakończenie

Realizowane w Polsce i innych krajach naszego regionu bezpośrednie inwestycje zagraniczne, przyczyniając się do zwiększenia poziomu konkurencyjności, zarówno gospodarki, jak i przedsiębiorstw, powodują większe zainteresowanie tym obszarem globalnych podmiotów gospodarczych. Ważnym jest jednak, aby realizacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych realizowana była w sposób przemyślany i gwarantujący efektywność ekonomiczną, nie tylko dla korporacji ale przede wszystkim dla państwa, w którym inwestycja jest realizowana. Należy też podjąć takie działania, które spowodują długotrwałe czerpanie korzyści ze zrealizowanych już inwestycji i staną się czynnikiem przyciągającym nowych zagranicznych inwestorów.

BIBLIOGRAFIA

Adamkiewicz H.G., *Adaptacja rynkowa jako istotny czynnik strategiczny osiągnięcia sukcesu przez przedsiębiorstwo w warunkach globalizacji* [w:] Prace Naukowe Katedry Zarządzania. Wyższa Szkoła Morska. Gdynia 2001.

Fuzje i przejęcia, pod. red. Frąckowiak W., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa 2009.

Gutowski T., *Rozwój przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce* [w:] Gospodarka elektroniczna – współczesne przedsiębiorstwo na rynku globalnym, pod. red. Winiarski J., Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.

Hirshleifer J., *Investment Decision Dunder Uncertainty: Choice – Theoretic Approaches* [w:] The Quarterly Journal of Economics, 1985, nr 4.

²¹ *Research the Central and Eastern Europe. What makes companies invest in Poland?*, ConQuest Consulting z/s w Warszawie 2013, s.13, [online] <http://www.oferta.conquest.pl/reach-the-cee/> (dostęp: 19 lipca 2013 r.)

- Jaworek M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2006.
- Karaszewski W., *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2001.
- Madej Z., *Powiązania między globalnym a polskim rynkiem kapitałowym* [w:] Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania, pod red. Liberska B., PWE, Warszawa 2002.
- Przedsiębiorstwo, zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, pod. red. Żurek J., Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
- Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, pod red. Oziewicz E., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
- Research the Central and Eastern Europe. What makes companies invest in Poland?*, ConQuest Consulting z/s w Warszawie 2013, s.13; [online] <http://www.oferta.conquest.pl/reach-the-cee/> (dostęp: 19 lipca 2013 r.)
- Roszyk – Kowalska G., *Przewaga konkurencyjna w aspekcie kluczowych kompetencji przedsiębiorstwa* [online] http://www.sgh.waw.pl/katedry/ktz/mf2020/referaty/Przewaga_konkurencyjna_w_aspekcie_kluczowych_kompetencji_przedsiębiorstwa.pdf (dostęp: 30 lipca.2011 r.).
- Rozkwitalska M., *Zarządzanie międzynarodowe*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
- OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Third Edition, OECD, Paris 1996.
- Stankiewicz M. J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Dom Organizatora. Toruń 2002.
- Transnational Corporation in World Development*, United Nations Center on Transnational Corporation, New York 1983.
- Zabielska I., Fierek M., *Korporacje transnarodowe jako podmiot procesu globalizacji* [online] <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Zabielska-Fierek-Olsztyn.pdf> [dostęp 17 sierpnia 2013 r.].
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2011 roku*, Narodowy Bank Polski, Departament Statystyki, 29.10.2012.

WPLYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NAPŁYWAJĄCYCH DO KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO – WSCHODNIEJ NA KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODAREK

Streszczenie

Głównym celem badań jest określenie, ocena roli i wpływu napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w kształtowaniu konkurencyjności gospodarek Europy Środkowo – Wschodniej. Badaniu zostały poddane wybrane kraje regionu: Polska, Czechy, Słowacja, Słowenia, Węgry oraz Litwa, Łotwa i Estonia. Porównane zostały wielkości napływających BIZ oraz pozycje tych krajów w światowym rankingu konkurencyjności. Można wnioskować, że konsekwencją napływu BIZ do krajów Europy Środkowo – Wschodniej może być poprawa ich konkurencyjności.

IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT FLOWING INTO CENTRAL AND EASTERN EUROPE ON THE COMPETITIVENESS OF ECONOMIES

Summary

The main objective of the research is to determine and assess the role and impact of foreign direct investment (FDI) on formation of the competitiveness of the economies of Central and Eastern Europe. The following countries of the region have been selected for the study: Poland, Czech Republic, Slovakia, Slovenia, Hungary, Lithuania, Latvia and Estonia. The size of FDI inflows and the positions of these countries in the global competitiveness index were compared. It can be concluded that the FDI inflows to countries of Central and Eastern Europe may improve their competitiveness.

Słowa kluczowe (Keywords): foreign direct investment, competitiveness.

Wstęp

Od końca XX wieku zaznaczył się wyraźny trend w gospodarce światowej, gdzie coraz większe znaczenie mają bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Rosnącemu ich udziałowi w gospodarce globalnej towarzyszy nieustająca dyskusja na temat roli, jaką odgrywają w kształtowaniu sytuacji ekonomicznej. Jednym z problemów wywołujących szereg sporów i kontrowersji jest wpływ BIZ na poziom konkurencyjności danej gospodarki. BIZ znacząco przyczyniają się do poprawy sytuacji gospodarczej krajów je przyjmujących, a ich skutkiem może być znaczące przyspieszenie procesu ich modernizacji. Korzystne efekty napływu BIZ do

¹ Dr Agnieszka Drzymala, Uniwersytet Łódzki.

danej gospodarki to w krótkim okresie zanotowane zwiększenie zasobów kapitałowych (traktując inwestycje zagraniczne jako zewnętrzne źródło zasilania kapitałowego) oraz wzrost realizowanych inwestycji wewnętrznych.

Lokowanie kapitału w krajach Europy Środkowo – Wschodniej powoduje, że faktyczne zaangażowanie go w firmach wzmacnia i rozwija przedsiębiorstwa. Ma to głębsze konsekwencje w skali makroekonomicznej, bowiem wpływa na pozytywne postrzeganie firm jak i państw w skali globalnej.

1. Konkurencyjność gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej

Konkurencyjność w skali międzynarodowej jest współcześnie postrzegana nie tylko jako warunek zwiększania eksportu przez poszczególne kraje, lecz w coraz większym stopniu jako sposób na efektywne wykorzystanie zasobów danej gospodarki, a także przyciągnięcie BIZ i technologii. Jest więc traktowana jako czynnik wzrostu. Tak ujmowana konkurencyjność wynika z faktu, iż mechanizmem łączącym gospodarki świata obok handlu towarami i usługami, są również BIZ. Ich rola jako czynnika, który dynamizuje powiązania gospodarcze w skali globalnej jest coraz bardziej znacząca. Zatem kraje zmierzające do poprawy międzynarodowej konkurencyjności muszą prowadzić politykę atrakcyjną dla kapitału zagranicznego – tworzyć tzw. korzystny klimat inwestycyjny, który można podzielić na następujące części: klimat ekonomiczny, klimat społeczny, klimat administracyjny i klimat polityczny². Na uwadze należy mieć fakt, iż BIZ są głównym źródłem nowoczesnej technologii, know – how, metod zarządzania i marketingu oraz dostępu do nowych rynków zbytu. Pełne wykorzystanie możliwości tworzonych przez napływające inwestycje zagraniczne jest uwarunkowane prowadzeniem właściwej polityki, mianowicie takiej - aby kapitał zagraniczny znajdował się pod presją konieczności rozwijania odpowiedniej produkcji, która przeznaczana będzie na eksport. Wspomniany warunek jest istotny, bowiem poprzez lokowanie BIZ zwiększa się eksport z kraju lokaty kapitału do kraju inwestycji i w dalszej kolejności następuje stopniowe rozszerzenie eksportu na kraje trzecie.

Rozważania w niniejszym artykule dotyczą krajów Europy Środkowo – Wschodniej, w których występuje luka technologiczna w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi. Głównym problemem zwiększania m.in. eksportu dóbr opartych na nowoczesnych technologiach z omawianych krajów jest jakość, stan i struktura aparatu wytwórczego (majątek trwały ulokowany w przemyśle). Ze względu na niską akumulację wewnętrzną właśnie BIZ postrzegane są jako ważne źródło zasilania działalności rozwojowej przedsiębiorstw. Zatem mogą przyczynić się do zmian w produkcji i pewnych przesunięć procesów inwestycyjnych na rzecz dziedzin o wyższym stopniu przetwórstwa. Efektem tych procesów powinna być poprawa konkurencyjności omawianych gospodarek. Powinno nastąpić zwiększenie podaży zarówno

² Stępnik A., Umiński S., *Możliwość wykorzystania swobodnego transferu kapitału przez polskie firmy na obszarze UE*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, ss.38-41.

towarów jak i usług konkurencyjnych pod względem cenowym i jakościowym, które mogłyby być oferowane na rynku krajowym jak i na rynkach zagranicznych.

Definicja konkurencyjności podawana przez OECD określa konkurencyjność jako:³ „zdolność przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, państw 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”.

W definiowaniu konkurencyjności można wyróżnić podejście makroekonomiczne, w którym:⁴ 1) Ocena konkurencyjności makroekonomicznej wiąże się z badaniem pozycji danej gospodarki narodowej lub gałęzi gospodarki na rynkach międzynarodowych, mierzonej np. wielkością udziałów rynkowych. Większość ujęć konkurencyjności ma związek z przeprowadzaniem analizy wskaźników konkurencyjności eksportu. Konkurencyjność to zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej i utrzymania wysokiego tempa krajowego popytu bez pogarszania bilansu obrotów bieżących, natomiast na rynku międzynarodowym wyraża się ona akceptacją wyrobów danego kraju i powiększaniem się jego udziałów w rynkach eksportowych. Konkurencyjność poszczególnych krajów zależy również od ich zdolności do zachowania równowagi między importem a produkcją krajową na rynku własnym. 2) Ocena konkurencyjności wiąże się z badaniem czynników takich jak: zasoby naturalne, infrastruktura ekonomiczna, kapitał, technologia, kapitał ludzki, efektywna alokacja zasobów, zdolność do generowania innowacji, zdolność do antycypowania zmieniających się warunków krajowych i międzynarodowych, zdolność do oddziaływania na międzynarodowe środowisko ekonomiczne. Trzeba dodać, że jest to trudno mierzalne podejście.

Istnieją międzynarodowe rankingi konkurencyjności gospodarek, do których należy Globalny Raport Konkurencyjności. Jest to raport opracowywany cyklicznie, co roku od 1979. Światowe Forum Ekonomiczne (WEF) porównuje warunki rozwoju gospodarczego oraz określa zdolności poszczególnych państw do zapewnienia długookresowego wzrostu gospodarczego⁵. Oczywiście zmiany w światowej gospodarce zachodzą powoli, lecz jest to proces ciągły i nieuchronny. Mają one bardzo duże znaczenie dla poszczególnych gospodarek. Od tego, na ile przygotowują się do konkurowania zależeć będzie ich przyszły dobrobyt. Raport WEF jest rankingiem uniwersalnym, w którym za pomocą jednego, syntetycznego wyniku pokazana jest faktyczna siła konkurencyjna gospodarek. Wynik jest zarazem długoterminową prognozą i pokazuje - jak kraj będzie sobie radził w globalnej konkurencji⁶. W celu uzyskania pełnej informacji o gospodarkach i wyliczenia wiarygodnego pomiaru konkurencyjności wyodrębniono 12 filarów, które oddziałują na siebie i wzmacniają się wzajemnie:⁷ a) wymagania podstawowe: instytucje, infrastruktura, równowaga makroekonomiczna, zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym, b) czynniki poprawiające

³ *Globalization and Competitiveness: Relevant Indicators*, STI Working Papers, Paris 1996, no. 5, s. 20.

⁴ Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Warszawa 2001, s.36.

⁵ *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, www.weforum.org/reports, [dostęp: 28.02.2013].

⁶ *Jak zmienia się konkurencyjność gospodarki na świecie?*, Portal Innowacji, www.pi.gov.pl, [dostęp: 20.08.2013].

⁷ *Globalny raport konkurencyjności*, [online] www.nbp.pl/aktualnosci/, [dostęp: 10.04.2013].

efektywność: wyższe wykształcenie i doskonalenie zawodowe, efektywność rynku dóbr, efektywność rynku pracy, poziom rozwoju rynku finansowego, gotowość techniczna, rozmiar rynku, c) czynniki innowacyjności i rozwoju: jakość środowiska biznesowego, innowacyjność.

Dodatkowo, aby obliczyć Indeks Wzrostu Konkurencyjności wyżej wymienionym filarom nadaje się odpowiednią wagę, zależnie od tego, na jakim etapie rozwoju znajduje się określone państwo. Jest to skomplikowany proces, bowiem obecnie badaniom poddawane są aż 134 państwa. Można wyróżnić:⁸ 1) Rozwój sterowany przez czynniki wytwórcze - Pierwszy etap dotyczy gospodarek, które konkurują w oparciu o niewykwalfikowaną siłę roboczą i surowce naturalne, przedsiębiorstwa konkurują niskimi cenami. Filary konkurencyjności na tym etapie rozwoju gospodarki to „dobre funkcjonujące instytucje publiczne i prywatne (I filar), dobrze rozwinięta infrastruktura (II filar), stabilne otoczenie makroekonomiczne (III filar), zdrowa siła robocza z co najmniej podstawowym wykształceniem (IV filar). Do tej grupy należą państwa o PKB per capita poniżej 2000 USD. Wszystkie gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej mają już ten etap rozwoju za sobą. 2) Rozwój sterowany przez inwestycje - W drugim etapie państwa dążą do poprawienia efektywności produkcji i polepszenia jakości produktów. Konkurencyjność w coraz większym stopniu napędzana jest poprzez wyższą edukację i szkolenia (V filar), wydajne rynki towarowe (VI filar), dobrze funkcjonujące rynki pracy (VII filar), rozwinięte rynki finansowe (VIII filar), zdolność wykorzystania korzyści z istniejących technologii (IX filar) oraz duży rynek wewnętrzny i zagraniczny (X filar). Należą tu państwa o PKB per capita pomiędzy 3000 a 9000 USD. Gospodarki znajdujące się na etapie wzrostu na drodze zwiększania wydajności to Rumunia, Bułgaria, Serbia, BJR Macedonii, Bośnia i Hercegowina, Albania i Ukraina. 3) Rozwój sterowany przez innowacje - Na trzecim etapie państwa są w stanie utrzymać wyższe płace i powiązany z nimi standard życia, jeśli mogą konkurować nowymi i wyróżniającymi się produktami. Firmy konkurują między sobą innowacyjnością i poprzez produkowanie nowych, różnorodnych towarów z wykorzystaniem nowych technologii (XII filar) i/lub zastosowanie najbardziej wyrafinowanych procesów produkcyjnych i modeli biznesowych (XI filar). Do tej grupy należą państwa o PKB per capita powyżej 17000 USD (tabela 1). Czechy, Słowacja i Słowenia zostały w najnowszej edycji raportu WES sklasyfikowane jako gospodarki napędzane innowacjami.

Tabela 1. Etapy w rankingu konkurencyjności krajów Europy Środkowo – Wschodniej według miernika PKB per capita, USD

Miernik	Kraje, które przechodzą z 2 do 3 etapu: Litwa, Łotwa, Estonia, Polska	Kraje które są na 3 etapie: Czechy, Słowacja, Słowenia.
PKB per capita	9000–17000 USD	>17000 USD

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, World Economic Forum, Committed to Improving the State of the World, www.weforum.org, [dostęp: 28.02.2013].

⁸ Globalny raport konkurencyjności, www.edu.gazeta.pl, [dostęp: 20.08.2013].

W rankingu GCI 2012-13 (tabela 2) spośród krajów Europy Środkowej i Wschodniej najwyższą ocenianymi krajami są Estonia i Czechy. W raporcie zaznaczono, że atutem obu krajów jest bardzo wysoki poziom edukacji, silną stroną w obu wypadkach są też rozwinięte i sprawnie działające rynki.⁹ Doceniono w Czechach i Estonii rozwijanie zaawansowanych technologii. Wysokie miejsce w rankingu Estonia zawdzięcza również wyjątkowo solidnym od lat instytucjom i dobremu zarządzaniu finansami publicznymi¹⁰.

Tabela 2. Kraje Europy Środkowo – Wschodniej w rankingu światowej konkurencyjności (The Global Competitiveness Index) na lata 2012 – 2013

Kraj	Miejsce w rankingu	Punktacja
Estonia	34	4.64
Czechy	39	4.51
Polska	41	4.46
Litwa	45	4.41
Łotwa	55	4.35
Słowenia	56	4.34
Węgry	60	4.30
Słowacja	72	4.14

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, World Economic Forum, Committed to Improving the State of the World, www.weforum.org [dostęp:28.02.2013].

Polska, Chorwacja, Węgry, państwa bałtyckie oraz Turcja znajduje się według najnowszego raportu WEF w okresie przejściowym pomiędzy gospodarką napędzaną wzrostem wydajności a najbardziej zaawansowaną gospodarką napędzaną innowacjami. Według raportu Erste Group „Polska wyróżnia się spośród krajów w okresie przejściowym wysoką konkurencyjnością, lecz wciąż głównie dzięki wydajności, nie innowacji”¹¹.

Pozycja Polski oceniana jest dość pozytywnie. Zajmuje miejsce obok Czech, Hiszpanii i Włoch, ale przed np. Słowenią i Słowacją. Autorzy raportu zwrócili uwagę, że Polska charakteryzowała się stosunkowo równymi (i stabilnymi) wynikami w większości z analizowanych wskaźników. Silne strony Polski to relatywnie duży i silny rynek wewnętrzny (choć mniejszy niż włoski czy hiszpański), wysokie standardy edukacyjne oraz rozwinięty i obdarzany zaufaniem sektor banków i instytucji finansowych¹².

Choć w rankingu państwa Europy Środkowo - Wschodniej są poza pierwszą 30 na liście najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata należy dodać, że została potwierdzona i zachowana ich ważna pozycja. Kraje te zachowały swoje pozycje z poprzedniego rankingu z roku 2011-2012.

⁹ W raporcie doceniono sprawnie działające rynki, w tym rynek sprzedaży dóbr, rynek pracy oraz rynek finansowy.

¹⁰ *Jak zmienia się konkurencyjność gospodarki na świecie?*, [dostęp: 20.08.2013].

¹¹ *Polska i inne państwa Europy Środkowo-Wschodniej w procesie konwergencji ekonomicznej – postępy i wyzwania na drodze wzrostu konkurencyjności*, Gospodarka, www.akcjonariatobywatelski.pl [dostęp: 20.08.2013]

¹² *Jak zmienia się konkurencyjność gospodarki na świecie?*, www.pi.gov.pl/PARP/ [dostęp: 20.08.2013].

2. Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność gospodarek

Spśród różnych źródeł kapitału zagranicznego BIZ uważane są za najbardziej korzystną i bezpieczną formę finansowania procesów restrukturyzacyjnych i rozwojowych w gospodarkach, przyczyniają się do rozwoju rynku oraz do wzmocnienia pozycji podmiotów gospodarczych prowadzących działalność na jego terenie.¹³ Wśród korzyści i najważniejszych efektów zachodzących w skali makroekonomicznej dla danej gospodarki, która przyjmuje kapitał zagraniczny na swoim terytorium można wyróżnić:¹⁴ a) efekt wzrostu – wspiera wzrost gospodarczy, łagodząc w krótkim okresie niedobór kapitału i managementu oraz rozszerzając produkcję, b) efekt bilansu płatniczego – zwiększa wpływy dewizowe przez import kapitału, podejmowanie produkcji zastępującej import oraz na eksport, c) efekt strukturalny – przyczynia się do budowy wyrównawczej sektorowo i regionalnie struktury gospodarki, d) efekt zatrudnienia – tworzy nowe miejsca pracy.

Oczekiwania kraju, który przyjmuje kapitał, mogą mieć na względzie konieczność modernizacji gospodarki kraju, która jest motywowana potrzebami w zakresie:¹⁵ a) uzupełnienia niedoborów kapitału, które wynikają z niedostatecznych oszczędności wewnętrznych, b) technologicznego unowocześnienia gospodarki i upowszechnienia nowatorskich metod zarządzania, c) intensyfikacji gospodarczej regionów mniej rozwiniętych, d) poprawy konkurencyjności gospodarki.

Poprzez BIZ przenoszone są m.in. technologie i know – how. I to właśnie efekty rozprzestrzeniania się technologii są uznawane za główny element korzyści dla krajów przyciągających BIZ. Technologia opracowywana i wdrażana w krajach rozwiniętych, gdzie wyposażenie w kapitał ludzki - intelektualny jest stosunkowo wysokie może być przekazana do państw rozwijających się poprzez BIZ, co powoduje zmniejszenie luki technologicznej między tymi krajami. Zatem jeśli przełożyć to na skalę mikroekonomiczną, wiedza i technologia może przenikać z zagranicznych do lokalnych przedsiębiorstw poprzez: szkolenia siły roboczej, zarządzanie i kontakty lokalnych dostawców komponentów z zagranicznymi firmami. Poza tym firmy lokalne mogą się uczyć przez obserwację. Często również je w prosty sposób naśladowują. Po za tym pojawienie się firm z kapitałem zagranicznym na miejscowym rynku, wyposażonych w lepszą technologię, zmusza lokalne przedsiębiorstwa do poczynienia inwestycji w naukę. Jest to oczywiście główny warunek dotrzymania kroku konkurencji. Walka konkurencyjna na rynku wewnętrznym, jej intensywność, zakres i progres jest pierwszym etapem uczenia się umiejętności odnoszenia sukcesów na rynkach międzynarodowych. Zatem importowane umiejętności dzięki BIZ mogą podnieść konkurencyjność krajowych przedsiębiorstw, zwiększając tym samym konkurencyjność całej gospodarki. Natomiast w

¹³ Nowak E., Pielichaty M., *Rachunek opłacalności inwestycji*, PWE, Warszawa 1999, s.15

¹⁴ Sporek T., Kasperska- Sporek T., *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w warunkach konkurencji globalnej i współczesnej globalizacji* [w:] Karaszewski W. (red.) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, Toruń 2005, ss. 27-39

¹⁵ Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Toruń 2004, s.72.

procesie transferu technologii można wyróżnić kilka następujących po sobie faz: przeniesienie danej technologii przez inwestora z zagranicy do kraju przyjmującego, wdrożenie technologii w przedsiębiorstwie, asymilacja i zespolenie się wdrażanych rozwiązań z systemem, który pracował do tej pory oraz rozprzestrzenianie i przenikanie technologii do innych przedsiębiorstw. Dwa czynniki mają tu zasadnicze znaczenie: dopuszczanie zagranicznych inwestorów do rynku wewnętrznego danego kraju poprzez lokowanie BIZ i zachęcanie do produkcji w działach wysokich technologii. W ten sposób następuje przekazywanie innowacji technologicznych i organizacyjnych miejscowym przedsiębiorstwom. Mogą one z czasem samodzielnie rozwijać własne badania i nowe technologie a następnie prowadzić produkcję pod własnymi markami. Zatem przyjmowanie BIZ powoduje przepływ nowoczesnych technologii z krajów rozwiniętych, co wpływa na zwiększenie konkurencyjności gospodarki danego kraju.

Należy zaznaczyć, że obecnie dla szybkiego rozwoju danego kraju ważne jest jakość inwestycji oraz czy zwiększa ona zdolność danego kraju do tworzenia innowacji, a przez to do tworzenia nowych miejsc pracy w długim okresie¹⁶ i do wzrostu konkurencyjności danej gospodarki na arenie światowej. Kapitał zagraniczny, który uzupełnia niedostateczną akumulację danego kraju, zasila jednocześnie jego gospodarkę we względnie nowe technologie produkcji, które na ogół odzwierciedlają tendencje światowe w postępie naukowo – technicznym. Postęp ten jest uwarunkowany nie tylko rozwojem nauki oraz umiejętnością wdrażania jej osiągnięć, lecz także coraz większymi nakładami finansowymi, które na ogół przekraczają możliwości pojedynczych przedsiębiorstw. Proces globalizacji zwiększa konkurencję na rynku, która powoduje konieczność unowocześniania wyrobów i procesów produkcyjnych. Przy znacznym ograniczeniu inwestycji podmiotów krajowych, ważnym uzupełniającym źródłem finansowania inwestycji jest właśnie kapitał zagraniczny.¹⁷

Teoretyczne ujęcie wpływu BIZ na zmiany przewagi konkurencyjnej wiąże się z koncepcją M.E.Portera, który określił cztery grupy czynników determinujących uzyskanie przewagi:¹⁸ -wyposażenie w czynniki wytwórcze, -czynniki popytowe, -odpowiednia struktura działowa, -warunki tworzenia, organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem. Na podstawie tych czynników charakteryzujących gospodarkę można określić etapy jej ekonomicznego rozwoju, które są sterowane przez czynniki wytwórcze, takie jak: 1) praca i surowce, 2) inwestycje, 3) innowacje 4) dobrobyt. Natomiast w modelu T. Ozawy można wyróżnić kierunki napływu kapitału zagranicznego, które są skorelowane z etapami zmian strukturalnych danej gospodarki. BIZ stanowią czynnik wspierający gospodarki w przechodzeniu na wyższe stadia rozwoju od przemysłów prostych do dobrobytu.

BIZ lokowane w danym kraju i ich wpływ na konkurencyjność kraju są pochodną nie tylko etapu rozwoju, ale też charakteru bodźców, które są stworzone korporacjom. Chodzi przede wszystkim o system zachęt do inwestycji – korzystnego klimatu inwestycyjnego. Opracowanie sprawnego mechanizmu, który przyciąga kapitał zagraniczny jest ważnym

¹⁶ Rybiński K., *Globalizacja w trzech odsłonach*, Difin, Warszawa 2007, s.21

¹⁷ Zachorowska A., *Ryzyko działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2006, ss.33-34

¹⁸ Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, McMillan, Houndmills, Basingstoke, London 1990, s.545.

czynnikiem rozwoju. Wiele krajów stworzyła więc atrakcyjne warunki dla zagranicznych inwestycji, traktując je jako transfer postępu naukowo – technicznego i czynnik rozwoju ekonomicznego. Potwierdzają to przykłady krajów Azji Południowo – Wschodniej. Napływ obcego kapitału spowodował ich intensywny rozwój, począwszy od lat 60. XX wieku¹⁹.

Zatem działalność korporacji transnarodowych w gospodarce światowej powoduje, że kraje zmuszone są do określonych zachowań. Gospodarki stają się bardziej otwarte. Im gospodarka bardziej prorynkowa i otwarta, a warunki inwestycji sprzyjające tym większe zaangażowanie BIZ w danym kraju. W dłuższym czasie ma to przełożenie na wzrost i jego tempo a potem również na konkurencyjność danej gospodarki. Efektem nastawienia gospodarek na zewnątrz jest ostatecznie zwiększenie eksportu i przyspieszenie wzrostu gospodarczego, które są wynikiem poprawy konkurencyjności.

3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne lokowane w Europie Środkowej i Wschodniej

Do roku 1990 region Europy Środkowo – Wschodniej praktycznie nie brał udziału w lokowaniu ani przyjmowaniu kapitału w formie BIZ na swoim terytorium. System nakazowo – rozdzielczy zarządzania zakładał autarkię, która wpływała na zachowania się gospodarek, w tym zerwaniem większości kontaktów ekonomicznych z gospodarką światową. Do roku 1989, a więc w okresie poprzedzającym podjęcie przez większość krajów Europy Środkowo – Wschodniej reform związanych z urynkowaniem i otwarciem gospodarki, skumulowana wartość importu i eksportu BIZ w regionie stanowiła odpowiednio 0,1% i 0,005% zasobów inwestycji realizowanych w skali globalnej.²⁰ Deregulacja, prywatyzacja oraz liberalizacja przyczyniła się do włączenia regionu w struktury rynku międzynarodowego i obecnie kraje Europy Środkowo – Wschodniej należą do grupy importerów tego kapitału. Jednak w początkowym etapie notowano opóźnienie technologiczne oraz brak kapitału wewnętrznego, a wewnętrzne źródła finansowania były ograniczone. W polityce gospodarczej przyjęto więc założenie, że BIZ są ważnym źródłem finansowania procesów rozwojowych i restrukturyzacyjnych i to źródłem bezpieczniejszym niż zagraniczne kredyty.

Zatem w początkowej fazie transformacji podstawowym ograniczeniem wzrostu gospodarczego był deficyt kapitału (luka inwestycyjna) oraz deficyt nowoczesnych technologii (luka technologiczna). Oznaczało to konieczność realizowania strategii wzrostu opartej na wykorzystaniu zewnętrznych źródeł kapitału, wiedzy i technologii. W krajach tych istnieje ciągle potrzeba modernizacji gospodarek. Instrumentem, który wpływa na to w znaczący sposób są BIZ. Grupa krajów Europy Środkowo – Wschodniej nie jest homogeniczna pod względem roli, jaką odgrywają w nich BIZ. Widoczne są różnice dotyczące nie tylko wielkości

¹⁹ Janasz K., *Kapitał w finansowaniu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce. Źródła i modele*, Difin., Warszawa 2010, s.62

²⁰ Kozłowska A., Szczepkowska – Flis A., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poziom inwestycji krajowych w państwach Europy Środkowowschodniej*, www.mikroekonomia.net/system/ [dostęp: 09.04.2013].

i zakresu zaangażowania BIZ, ale także znaczenia w modernizacji ich gospodarek.²¹ Jednak konsekwencją przystąpienia krajów Europy Środkowo – Wschodniej do Unii Europejskiej jest poprawa ich konkurencyjności. Zmiany zachodzące wewnątrz, w tym zmiany systemowe przełożyły się również na ich rozwój i wzrost gospodarczy. Należy wspomnieć, że najważniejszym czynnikiem, który stymulował wzrost państw Europy Środkowo – Wschodniej po akcesji do UE była ich zwiększona atrakcyjność inwestycyjna. Statystyki UNCTAD wskazują, że łączny napływ BIZ do 10 krajów nowo przyjętych wzrósł ze 116 mld USD w okresie 6-letnim poprzedzającym akcesję do 243 mld USD w okresie 6-letnim po akcesji.²² Często walka o zagranicznego inwestora rozgrywała się między tymi krajami. Należy zwrócić uwagę, że początkowo kapitał zagraniczny lokowany np. w Polsce napływał głównie do działów tradycyjnych i stagnacyjnych, pomijając nowoczesne działy. Natomiast spośród czynników, które nadal przyciągały zagranicznych inwestorów była niskopłacana, ale wykształcona siła robocza. W późniejszym okresie wydatki na B+R firm z udziałem zagranicznym w trzech krajach: w Czechach, Słowacji i na Węgrzech rosły umiarkowanie w latach 2000–2007 i zwiększyły się od 1,3- do 2,4-krotnie. Natomiast w Polsce w tym samym okresie wydatki te zwiększyły się aż sześciokrotnie.²³ Zainteresowanie zagranicznego kapitału krajami nowo przyjętymi do UE rośnie i w długim okresie można przewidywać, że gospodarki te będą postrzegane nadal jako atrakcyjne do lokowania BIZ.

Zauważalna jest wyraźna różnica w skali napływających BIZ do poszczególnych krajów Europy Środkowo – Wschodniej. Corocznie Polskę zasilają jedne z największych wśród tych krajów strumienie BIZ. Również wartości w przedziale lat 2006 – 2011 wskazują na kontynuację tego trendu (rysunek 1).

Zmniejszone wartości napływów BIZ dla wszystkich omawianych krajów w 2009 – 2010 roku miały swoje przyczyny w globalnym finansowym i ekonomicznym kryzysie. Największe przepływy BIZ do Polski miały miejsce w 2007 roku – 17242 mln euro. Najmniejszą wartość 6686 mln euro zanotowano w roku 2010²⁴.

Kryzys ma swoje odzwierciedlenie również w obecnej sytuacji i wpływa na wielkość napływających BIZ do każdego z rozpatrywanych krajów Europy Środkowo – Wschodniej. Pomimo kryzysu ekonomicznego panującego w Europie, a który uniemożliwiał szeroki napływ inwestycji do Czech przez kilka miesięcy, ogólny trend okazał się pozytywny (sięgnął w marcu 2012 roku 102 mld euro). Należy zaznaczyć, że Czechy znajdują się na 1 miejscu pośród krajów Europy Środkowo – Wschodniej z najwyższym wskaźnikiem napływu BIZ per capita, który w tym samym czasie osiągnął wartość 12,977 euro (dla porównania w 2006 roku wyniósł 5,893 euro, a w 2010 roku 9,238 euro). Dla Węgier pod koniec 2011 roku skumulowana wartość napływających BIZ wyniosła 68,5 mld euro.

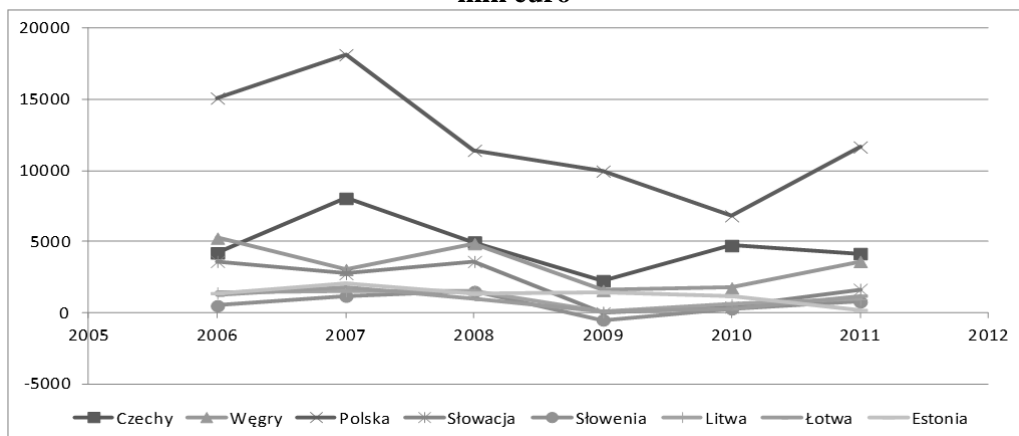
²¹ Witkowska J., *Rola kapitału zagranicznego w modernizacji gospodarki nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Aspekty porównawcze*, Zeszyty Naukowe nr 9, Polskie Towarzystwo Naukowe, Kraków 2011, <http://www.pte.pl> [dostęp: 30.04.2013]

²² *Czynniki wzrostu*, Krynica 2011, www.pwc.pl [dostęp: 13.03.2013].

²³ *Ibidem*.

²⁴ UNCTAD, www.unctad.org [dostęp: 30.04.2013].

Rysunek 1. Napływ BIZ do krajów Europy Środkowo – Wschodniej, lata 2006 -2011, mln euro



Źródło: opracowanie na podstawie danych UNCTAD, www.unctad.org [dostęp: 30.04.2013].

Natomiast w tym samym czasie całkowita wartość napływu BIZ do Słowacji osiągnęła wartość 39,5 mld euro, a BIZ per capita wyniósł 7,318 euro. Skumulowana wartość BIZ w Słowenii wyniosła 11,66 mld euro (napływ BIZ wzrósł niemal 10-krotnie od 1994 roku). W 2011 roku napływ BIZ do Litwy wyniósł 937 mln euro (od 2009 roku zwiększył się 20-krotnie), natomiast skumulowana wartość BIZ w 2011 roku wyniosła 10,72 mld euro. W 2011 roku napływ BIZ do Łotwy wyniósł 12,03 mld euro (4-krotny wzrost w stosunku do 2010 roku, i 6-krotny do 2009 roku), a skumulowana wartość napływu BIZ wyniosła 93,24 mld euro, wartość BIZ per capita osiągnęła to 4,205 euro. W Estonii w pierwszym kwartale 2012 roku poziom BIZ zwiększył się o 124 mln euro a skumulowana wartość BIZ wyniosła pod koniec 1 kwartału 2012 roku 13 mld euro²⁵.

Według UNCTAD w 2010 roku²⁶ co czwarta firma inwestująca w Polsce pochodziła z Luksemburga a łączna wartość napływającego kapitału wyniosła 1945 mln euro. Znaczna część BIZ pochodziła z Cypru – 843 mln Euro, który był, jako kraj 4 największym inwestorem w Polsce. Wyniki Luksemburga i Cypru wskazują na to, że były to kraje zwane „rajami podatkowymi”, więc napływ kapitału z tych krajów to w rzeczywistości polskie reinwestycje. Na drugim miejscu były Niemcy (21,7%, 1627 mln euro) a następnie Włochy (13,6%, 1020 mln euro), na dalszych miejscach: Szwajcaria, Wielka Brytania, Szwecja, Austria, Hiszpania i Portugalia. Szczegółowe dane dotyczące napływu BIZ do krajów Europy Środkowo – Wschodniej według kraju pochodzenia kapitału pokazuje Tabela 3.

²⁵ Biuletyn Europy Środkowej i Wschodniej - Puls Regionu, nr.3, www.csm.org.pl [dostęp: 10.04.2012]

²⁶ UNCTAD, www.unctad.org [dostęp: 30.04.2013].

Tabela 3. Napływ BIZ do krajów Europy Środkowo – Wschodniej według kraju pochodzenia kapitału

Czechy	Największymi inwestorami zagranicznymi: Niemcy (22%), Niderlandy -Holandia (14%), Austria (13%), Francja (7%), USA (5%), Szwajcaria (6%), Belgia (2%), Wielka Brytania (2%), Japonia (1%), Szwecja (1%).
Węgry	Największy udział w BIZ kierowanych na Węgry ma UE (ponad 70%), a w szczególności Niemcy (22%)
Polska	Największymi inwestorami pod względem skumulowanych BIZ były: Holandia (26,8 mld euro), Niemcy (20,4 mld euro), Francja (18,7 mld euro), Luxemburg (13,1 mld euro) oraz spoza Europy USA (9,3 mld euro).
Słowacja	Większość kapitału pochodzi ze Stanów Zjednoczonych Ameryki, Niemiec, Japonii, Korei Południowej, Tajwanu, Francji i Hiszpanii
Słowenia	Kraje UE dominują w inwestowaniu w Słowenii (inwestycje te stanowią ponad 80% ogółu BIZ w 2011 roku): Austria (48%), Szwajcaria (10%), Francja (7%), Holandia (6%), Włochy (6%), Niemcy (5%), Belgia (4%).
Litwa	Większość kapitału pochodzi z UE, w tym: z Polski 13,9%, Szwecji 12,1%, Niemiec 5,1%, Danii, Holandii. Rosja z udziałem 6,6% w ogólnych BIZ pozostaje głównym inwestorem spoza UE.
Lotwa	Największymi inwestorami są sąsiednie kraje regionu Morza Bałtyckiego oraz państwa członkowskie UE (70% całkowitego napływu BIZ pochodziła z krajów UE). W 2011 roku inwestycje pochodziły głównie ze Szwecji (23%), Holandii (8%), Estonii (6%), Cypru (6%), Niemiec (5%), Norwegii (5%).
Estonia	Głównymi inwestorami w Estonii pod koniec 1 kwartału 2012 roku były: Szwecja (75 mln euro, co stanowiło ponad połowę ogólnej wartości BIZ), Finlandia (42 mln euro), Rosja (30 mln euro), Luksemburg (23 mln euro) oraz Holandia i Wielka Brytania.

Źródło: opracowanie na podstawie - *Biuletyn Europy Środkowej i Wschodniej - Puls Regionu*, nr.3, www.csm.org.pl [dostęp:10.04.2012]

Podsumowanie

Po zmianie systemu, kraje regionu notowały niewystarczający poziom kapitału własnego dlatego też kapitał zewnętrzny w postaci BIZ stał się jednym z głównych czynników rozwoju gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności gospodarek.

Obecnie poziom konkurencyjności gospodarek jest stosunkowo niski. Wskazują na to międzynarodowe rankingi konkurencyjności gospodarek. Jednak utrzymane zostają rok do roku pozycje krajów Europy Środkowo – Wschodniej w rankingu – np. GCI.

Jeśli chodzi o BIZ, zaangażowanie inwestycyjne w tych krajach powoduje, że stopień zainteresowania nimi jest szerszy i głębszy w skali świata. Zwiększając liczbę odbieranych inwestycji, dany kraj czy region w skali międzynarodowej będzie postrzegany jako otwarty. Zatem w przyszłości może powodować to wzmożone zainteresowanie tym regionem lub konkretnym krajem ze strony inwestorów zagranicznych. Postrzeganie krajów Europy Środkowo – Wschodniej jako gospodarek atrakcyjnych dla inwestorów zagranicznych przekłada się na wzrost ich konkurencyjności w skali świata. Duże znaczenie ma Unia Europejska, która pragnie nadal zacieśniać z mini współpracę w ramach ugrupowania. Nowe państwa członkowskie UE postrzegane są również przez UE jako bardzo dobre miejsca lokalizacji inwestycji. Potwierdza to fakt, że inwestycje te stanowią około 70% wszystkich BIZ kierowanych do tego regionu. Należy dodać, że Polska jest od lat liderem pod względem przyciągania BIZ w Europie Środkowo – Wschodniej.

Napływające BIZ do krajów Europy Środkowo – Wschodniej coraz częściej są kierowane do sektorów nowoczesnych: R&D i IT. Jest to bardzo ważne, ponieważ BIZ są najefektywniejszym sposobem uzyskiwania bezpośredniego dostępu do nowoczesnych technik i technologii w sferze produkcji i zarządzania oraz dostępu do zagranicznych rynków zbytu.

BIBLIOGRAFIA

Biuletyn Europy Środkowej i Wschodniej - Puls Regionu, nr.3, www.csm.org.pl, [dostęp: 10.04.2012]

Czynniki wzrostu, Krynica 2011, www.pwc.pl, [dostęp: 13.03.2013]

Globalization and Competitiveness: Relevant Indicators, STI Working Papers, OECD, Paris 1996, no. 5.

Globalny raport konkurencyjności, Narodowy Bank Polski, Instytut Ekonomiczny, www.nbp.pl/aktualnosci/ [dostęp: 10.04.2013]

Globalny raport konkurencyjności, www.edu.gazeta.pl [dostęp: 20.08.2013]

Jak zmienia się konkurencyjność gospodarki na świecie?, Portal Innowacji, www.pi.gov.pl/PARP/ [dostęp: 20.08.2013]

Janasz K., *Kapitał w finansowaniu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce. Źródła i modele*, Difin., Warszawa 2010.

Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2004.

Kozłowska A., Szczepkowska – Flis A., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poziom inwestycji krajowych w państwach Europy Środkowowschodniej*, www.mikroekonomia.net/system/, [dostęp: 09.04.2013]

Nowak E., Pielichaty M., *Rachunek opłacalności inwestycji*, PWE, Warszawa 1999.

Polska i inne państwa Europy Środkowo-Wschodniej w procesie konwergencji ekonomicznej – postępy i wyzwania na drodze wzrostu konkurencyjności, *Gospodarka*, www.akcjonariatobywatelski.pl [dostęp: 20.08.2013]

Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, McMillan, Houndmills, Basingstoke, London 1990.

Rybiński K., *Globalizacja w trzech odsłonach*, Difin, Warszawa 2007.

Sporek T., Kasperska- Sporek T., *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w warunkach konkurencji globalnej i współczesnej globalizacji* [w:] Karaszewski W. (red.) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, Toruń 2005.

Stępiak A., Umiński S., *Możliwość wykorzystania swobodnego transferu kapitału przez polskie firmy na obszarze UE*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s.38-41

The Global Competitiveness Report 2011-2012, World Economic Forum, www.weforum.org/reports/, [dostęp: 28.02.2013]

The Global Competitiveness Report 2012-2013, World Economic Forum, *Committed to Improving the State of the World*, www.weforum.org, [dostęp: 28.02.2013]

UNCTAD, www.unctad.org [dostęp: 30.04.2013]

Witkowska J., *Rola kapitału zagranicznego w modernizacji gospodarki nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Aspekty porównawcze*, *Zeszyty Naukowe nr 9, Polskie Towarzystwo Naukowe*, Kraków 2011, <http://www.ptn.pl> [dostęp: 30.04.2013]

Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa- Łódź 2001.

DOŚWIADCZENIA FINLANDII I ESTONII W ZAKRESIE KONKURENCYJNOŚCI I INNOWACYJNOŚCI. WNIOSKI DLA POLSKI I LITWY

Streszczenie

Finlandia i Estonia należą do europejskich liderów w zakresie konkurencyjności i innowacji. Obydwa kraje reprezentują wysoki poziom rozwoju instytucji, postępu technologicznego oraz w zakresie kapitału ludzkiego i społecznego. Szczególnie ważną rolę odgrywa pod tym względem SITRA (Finlandia) oraz *Estonian Development Fund*. Ośrodki te łączą badania strategiczne ze wspieraniem przedsiębiorstw w zakresie *venture capital*. Zdaniem autora doświadczenia Finlandii i Estonii powinny być uważnie śledzone i naśladowane w Polsce i na Litwie.

THE EXPERIENCE OF FINLAND AND ESTONIA IN COMPETITIVENESS AND INNOVATIONS. IMPLICATIONS FOR POLAND AND LITHUANIA

Summary

Finland and Estonia are among the European leaders in the field of economic competitiveness and innovations. Both countries represent high level of development of institutions, technological progress as well as human and social capital. Particularly important role has been played by the SITRA in Finland and *Estonian Development Fund*. Their major role is to combine strategic economic and social research with financial operations (source of *venture capital* for new companies). According to the author, the experience of Finland and Estonia should be the important inspiration for both: Poland and Lithuania.

Słowa kluczowe (Keywords): competitiveness - knowledge-based economy – Finland – Estonia - institutions.

Wstęp

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja osiągnięć Finlandii oraz Estonii w zakresie konkurencyjności międzynarodowej, innowacyjności i budowy kapitału społecznego. W szczególności nacisk został położony na rozwiązania instytucjonalne w tym zakresie ze szczególnym uwzględnieniem Fińskiego Funduszu Innowacyjnego SITRA. Szczególną uwagę zwracają osiągnięcia Finlandii i działalność samej SITRA w zakresie poszukiwania nowoczesnych rozwiązań instytucjonalnych, innowacyjności, wreszcie budowy kapitału

¹ Dr hab. Tomasz Dołęgowski, prof. SGH - Kolegium Gospodarki Światowej SGH.

społecznego. Doświadczenia te przenoszone są obecnie również do Estonii dzięki uruchomieniu tam zbliżonej charakterem do SITRA instytucji: *Estonian Development Fund*. Z wielu powodów wydaje się, że doświadczenia Finlandii i Estonii mogą być źródłem inspiracji dla Polski oraz Litwy i Łotwy.

1. Konkurencyjność i innowacyjność Finlandii

Wydaje się, że jednym z krajów z doświadczeń którego mogą skorzystać Polska i republiki bałtyckie jest Finlandia. Uchodzi ona za jednego z liderów w zakresie budowy przewag konkurencyjnych. Finlandia zajmuje wysoką pozycję w zakresie większości indeksów analizujących konkurencyjność ekonomiczną oraz jakość życia. Finlandię cechuje wysoki poziom rozwoju kapitału społecznego i niska korupcja, wysoki poziom edukacji oraz nakładów na badania i rozwój, wreszcie innowacyjności².

Według *The World Competitiveness Yearbook 2013* zajmuje 20 pozycję (liderem jest USA i Szwajcaria), *The Global Competitiveness Report 2013* sytuuje ją na miejscu trzecim (po Szwajcarii i Singapurze), według *The Index of Economic Freedom 2013* jest na pozycji 16 (liderem jest Hongkong, Singapur i Australia), natomiast najnowsze wydanie *Human Development Index* lokuje ją na 21 miejscu (liderem jest Norwegia). Szczególnie wysoka jest pozycja Finlandii według *Transparency International Corruption Perceptions Index 2012* (pozycja pierwsza razem z Danią i Nową Zelandią)³. Rankingi wskazują przy tym w przypadku Finlandii na udane połączenie pozytywnego kształtowania się wskaźników makroekonomicznych z troską o infrastrukturę (telekomunikacja, transport) oraz o ochronę środowiska (wzrost i rozwój zrównoważony). Finlandia realizuje w tym kontekście zasady przyjęte w ramach Strategii Lizbońskiej i Strategii *Europa 2020*: syntezy wysokiej konkurencyjności z gospodarką opartą na wiedzy i wzrostem zrównoważonym, co oznacza zdecydowaną orientację na ekorozwój oraz realizację w strategiach przedsiębiorstw zasad *Corporate Social Responsibility* (społecznej odpowiedzialności biznesu).

Sukces Finlandii to również wysoka jakość instytucji życia publicznego, i to na poziomie makroekonomicznym (jakość państwa), jak i mikroekonomicznym (sukces przedsiębiorstw, czego szczególnym przykładem jest NOKIA). Przejawem wysokiej jakości instytucji jest między innymi fakt zaawansowanego dialogu społecznego w tym kraju. Dialog i współpraca jest ważnym elementem ładu życia publicznego, ale i kultury korporacyjnej wielu przedsiębiorstw. Wydaje się, że jest to jedno z ważnych doświadczeń Finlandii i Skandynawii, na którym powinny się wzorować kraje Europy Środkowej i Wschodniej.

² M. Castells, P. Himanen, *Społeczeństwo informacyjne i państwo dobrobytu – model fiński*, Warszawa 2009.

³ Por. *The World Competitiveness Yearbook 2013* (<http://www.imd.org/news/World-Competitiveness-2013.cfm>, z dn.30.10.2013), *The Global Competitiveness Report* [online] http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf, (z dn.30.10.2013) *Index of Economic Freedom* (<http://www.heritage.org/index/>, z dn. 30.10.2013), *Human Development Report* (<http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2013/> z dn.30.10.2013), *Transparency International Corruption Perceptions Index* (<http://www.transparency.org/cpi2012/results> z dnia 30.10.2013).

Fiński model rozwoju gospodarczego jest, jak się wydaje, udanym skrzyżowaniem umiarkowanego liberalizmu z aktywną polityką państwa w zakresie wspierania nowych technologii i konkurencyjności. Szczególny nacisk położony został na podwyższanie jakości kapitału ludzkiego i społecznego oraz na obniżanie kosztów zawarcia transakcji. Fińska strategia rozwoju kojarzy dwa podejścia: substytucję (zastępowanie starych struktur gospodarczych nowymi) oraz integrację (zapewnianie współdziałania między strukturami). Zdaniem wielu specjalistów fiński „cud gospodarczy” stał się możliwy dzięki udanym reformom sektora publicznego oraz zawarciu swego rodzaju społecznego kontraktu dotyczącego reguł gry pomiędzy nauką, biznesem i władzą.

Ważnym elementem sukcesu był właśnie wspomniany dialog pomiędzy władzą, biznesem i światem nauki. To w wyniku tego dialogu uznano, że narodowymi priorytetami stać się powinny edukacja, gospodarka oparta na wiedzy i rozwój telekomunikacji.

Wydaje się, że u podstaw fińskiego modelu leży pięć składników:

- Wysoki poziom edukacji,
- Poważne i konsekwentne inwestycje państwowe w badania i rozwój,
- Konkursowa zasada dystrybucji środków przeznaczonych na naukę,
- Rozwinięta infrastruktura informacyjna i komunikacyjna,
- Aktywny udział w systemie innowacyjnym fińskiego biznesu.

Dodać należy, że w fińskiej gospodarce opartej na wiedzy rośnie znaczenie kapitału ludzkiego nie tylko jako czynnika produkcji, ale również jako składnika majątku narodowego, co łącznie nadaje coraz większe znaczenie systemowi edukacji. Obecnie w pięciomilionowym kraju działa około 20 uniwersytetów, 30 politechnik i 20 instytucji badawczych.

Głównymi elementami fińskiego systemu innowacyjnego są:

- Spółki prywatne inwestujące w badania i rozwój,
- Instytucje naukowe,
- Uniwersytety i inne wyższe uczelnie,
- Publiczne organizacje państwowe zajmujące się promocją innowacyjności i konkurencyjności.

Ramy instytucjonalne istotne z punktu widzenia budowy i wspierania konkurencyjnej, innowacyjnej i bazującej na wiedzy gospodarki przez Finlandię składają się z wielu podmiotów. Należą do nich:

- Rada ds. Nauki i Polityki Technologicznej Finlandii (*Science and Technology Policy Council of Finland – STPC*),
- Narodowa Agencja ds. Technologii (*Tekes*),
- Narodowy Fundusz na rzecz Badań i Rozwoju (*SITRA*),
- Akademia Fińska.

Na wymienienie zasługują też inne podmioty zaangażowane we wspieranie innowacyjności i konkurencyjności Finlandii: Grupa Finnvera, VTT Technical Research Centre of Finland, Finnish Industry Investment Ltd. (FII), Foundation for Finnish Inventions, High Tech Finland, Turku Technological Centre, Finnish IT Centre for Sciences, Helsinki Institute

of Science and Technology Studies, Fińskie Stowarzyszenie Promocji Handlu Zagranicznego Finpro, Innopoli, Geological Survey of Finland, liczne parki technologiczne i inne⁴.

W dalszej części opracowania zaprezentowane zostaną niektóre spośród powyższych struktur i organizacji (Tekes, Akademia Fińska, a zwłaszcza SITRA).

Rada ds. Nauki i Polityki Technologicznej Finlandii (STPC) znajduje się w centrum systemu wspierania innowacyjności. W skład Rady wchodzi premier, minister edukacji i nauki, minister handlu i przemysłu, inni zainteresowani ministrowie oraz przedstawiciele kręgów pozarządowych (Akademii Fińskiej, uniwersytetów i świata biznesu, funduszy wspierających naukę i związków zawodowych). Prace Rady obsługuje Sekretariat.

Do głównych zadań STPC należy wspieranie rządu i poszczególnych ministerstw poprzez:

- analizę współczesnych trendów w zakresie nauki, technologii i rozwoju w Finlandii i w świecie,
- podejmowanie inicjatyw i sugerowanie rządowi optymalnych rozwiązań.

Celem Rady jest więc kreowanie konkretnych rozwiązań służących konkurencyjności Finlandii i nadawanie impulsów do zmian w najważniejszych obszarach gospodarki innowacyjnej⁵.

Tekes

Fińska Agencja Rozwoju Technologicznego *Tekes* powstała w 1983 roku i jest kluczowym ogniwem fińskiej strategii innowacyjności. Działa pod egidą Ministerstwa Gospodarki i Zatrudnienia. *Tekes* zajmuje się dystrybucją środków państwowych przeznaczonych na badania stosowane. Podstawową funkcją jest także nawiązywanie i stymulowanie naukowych kontaktów pomiędzy światem akademickim a praktyką gospodarczą oraz wspieranie tworzenia produktów i procesów innowacyjnych. Agencja oczekuje więc od uniwersytetów, instytutów badawczych i przedsiębiorstw stworzenia rozgałęzionej sieci współpracy. *Tekes* przeważnie dotuje 40% budżetu potrzebnego na realizację projektu, pozostała część jest finansowana przez spółkę zainteresowaną wynikami projektu.

Najważniejsze formy działalności *Tekes* obejmują:

- doradztwo eksperckie dla przedsiębiorstw, instytucji badawczych i ośrodków akademickich. Chodzi tu zwłaszcza o pomoc i kooperację bazującą na zaufaniu w takich obszarach, jak opracowywanie projektów badawczych, monitorowanie wdrażania nowych rozwiązań, tworzenie biznesplanów. Doradztwo jest bezpłatne, a *Tekes* nie rości sobie żadnych praw intelektualnych względem opracowywanych innowacji.
- Finansowanie wybranych przedsięwzięć. Finansowanie przybiera formę grantu lub nisko oprocentowanej pożyczki, a o pomoc mogą się ubiegać instytucje badawcze, uniwersytety oraz przedsiębiorstwa (zwłaszcza średnie i małe przedsiębiorstwa).

⁴ Por. J. Gmurczyk, *Fińska droga do konkurencyjności, pr. licencjacka*, SGH, Warszawa 2009, s. 46 oraz A. Lukaszewicz, *Rola i miejsce funduszu badań i rozwoju SITRA w kształtowaniu konkurencyjności fińskiej gospodarki, pr. licencjacka*, SGH, Warszawa 2009, s. 23.

⁵ J. Gmurczyk, op. cit., s. 46

W roku 2008 *Tekes* sfinansował blisko 2 tysiące projektów, udzielając wsparcia o skumulowanej wartości 516 mln euro⁶.

Należy podkreślić, że *Tekes* działa nie tylko w samej Finlandii. Biura tej agencji znajdują się również w Brukseli, Pekinie, Szanghaju, Tokio, Dolinie Krzemowej i Waszyngtonie.

Akademia Fińska

Akademia Fińska jest najważniejszą agencją finansującą badania w Finlandii. Podlega bezpośrednio Ministerstwu Edukacji, a na jej strategię działania silny wpływ mają wytyczne STPC. Akademia Fińska dąży do umocnienia swojej roli jako pierwszoplanowej instytucji finansującej badania naukowe i najważniejszej siły w fińskim systemie badawczym.

W praktyce Akademia zajmuje się takimi działaniami, jak:

- Finansowanie badań zmierzających do rozwoju innowacji,
- Dbanie o jakość badań naukowych,
- Poprawa wykorzystania potencjału płynącego z innowacji i wyników badań,
- Wspieranie rozwoju karier naukowych,
- Promocja mobilności naukowców,
- Aktywny udział w debacie publicznej na temat polityki naukowej w kraju oraz wpływu badań na różne sfery życia (także w wymiarze etycznym).

2. Fiński Narodowy Fundusz Badań i Rozwoju SITRA

Niezwykle ważnym i interesującym (a chyba nawet poniekąd kluczowym) przedmiotem badań stać się może i powinna SITRA – państwowa agencja zajmująca się wspieraniem konkurencyjności gospodarki Finlandii. Jest to organizacja mająca status fundacji, ale powoływana przez władze Finlandii. Prezydent SITRA jest powoływany i odpowiedzialny przed Parlamentem Finlandii – co nadaje mu wysoki i stosunkowo niezależny status. Zadaniem SITRA jest inicjowanie działań mających na celu wzrost konkurencyjności i innowacyjności gospodarki tego kraju.

Statutowym celem SITRA jest wspieranie stabilnego i zrównoważonego rozwoju gospodarki Finlandii, przy jednoczesnym podnoszeniu konkurencyjności kraju i dbaniu rozwój jego uczestnictwa na polu współpracy międzynarodowej.

SITRA pełni funkcję z jednej strony ośrodka studiów (naukowo-badawczy *think-tank*), z drugiej strony swego rodzaju fundacji wspierającej działania na rzecz konkurencyjności i innowacyjności. Instytucja ta zajmuje się również pozyskiwaniem źródeł finansowania (zwłaszcza ze strony *venture capital*) na rzecz wspierania inicjatyw wspierających konkurencyjność⁷.

⁶ *Tekes Annual Review 2008*, s. 15.

⁷ J. Wierzbowski, *Fińska droga do społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy*, Instytut Łączności, Warszawa 2003, s. 70.

Obszarami szczególnego zainteresowania SITRA są między innymi problemy związane z ekologią i inwestycjami proekologicznymi, ochroną zdrowia, produkcją żywności (zwłaszcza zdrowej żywności), tworzeniem w Finlandii klastrów (*clusters*), wspieraniem konkurencyjności krajów słabiej rozwiniętych (np. Indii), wspieraniem współpracy międzynarodowej (w tym transgranicznej z Rosją). Specjalistów z SITRY interesują też badania nad konkurencyjnością w gospodarce globalnej (ze szczególnym uwzględnieniem konkurencyjności małych państw) oraz nad społecznym wymiarem konkurencyjności. W tym ostatnim przypadku chodzi z jednej strony o wspieranie społecznej odpowiedzialności w gospodarce i biznesie, z drugiej zaś o promowanie szeroko pojmowanych innowacji społecznych⁸.

Celem realizacji swojej misji SITRA może więc:

- Prowadzić samodzielnie lub zlecać badania i ekspertyzy,
- Udzielać pożyczek i przyznawać granty,
- Angażować się w projekty oparte na współpracy z innymi podmiotami i przedsiębiorstwami,
- Inwestować w papiery wartościowe przedsiębiorstw⁹.

Funkcje i zadania funduszu można podzielić na trzy grupy:

- Finansowanie i prowadzenie badań naukowych i szkoleń mających na celu rozwój społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy,
- Przewidywanie zmian cywilizacyjnych, podwyższania innowacyjności oraz promocję nowych obszarów i rodzajów działalności gospodarczej,
- Dostarczanie środków finansowych firmom krajowym dla podejmowania ryzykownych przedsięwzięć innowacyjnych, zarówno w Finlandii, jak i za granicą¹⁰.

W praktyce działalność Funduszu jest realizowana w ramach konkretnych i określonych czasowo programów i projektów. Przykładowe projekty i programy, to:

- Program opieki zdrowotnej,
- Program rozwoju miast,
- Program energetyczny,
- Program wspierania przemysłu mechanicznego,
- Program rozwoju obszarów wiejskich,
- Program rozwoju zarządzania w administracji publicznej,
- Program środowiskowy,
- Program rosyjski (wspieranie rozwoju współpracy transgranicznej).

W skład władz statutowych SITRA wchodzi:

- Rada Nadzorcza SITRA (z udziałem przedstawicieli Rady Gubernatorów Bank of Finland i Parlamentu),
- Prezydent i Wiceprezydent SITRA (mianowani przez Parlament),

⁸ Na podst. strony internetowej SITRA (<http://www.sitra.fi/en>, z dn. 30.10. 2013).

⁹ J. Gmurczyk, op. cit. s. 48.

¹⁰ A. Lukaszewicz, op.cit., s. 34.

- Rada Dyrektorów powoływana przez Radę Nadzorczą na okresy dwuletnie w składzie zapewniającym reprezentację głównych ośrodków odpowiadających za kształtowanie strategii rozwoju Finlandii¹¹.

Jest charakterystyczne, że wśród pracowników i współpracowników SITRA można znaleźć ludzi o bardzo szerokim spectrum kompetencji i zainteresowań. Są wśród nich byli przedsiębiorcy, politycy, socjologowie, ekonomiści, prawnicy czy też przedstawiciele informatyki i nauk ścisłych.

Interesująco przedstawia się kwestia finansowania działalności SITRA. Na koniec roku 2011 wartość aktywów Funduszu wynosiła 627 mln euro. Fundusz poniósł w ciągu tego roku stratę w wysokości ok. 8% wartości, co przypisuje się światowemu kryzysowi finansowemu. Kolejny rok (2012) okazał się jednak dużo korzystniejszy. Wartość aktywów Funduszu osiągnęła 651 mln euro, przy czym rachunek strat i zysków okazał się dodatni i przyniósł nadwyżkę w wysokości około 12.577 tyś. Euro¹². Wobec faktu, że Finlandia jest krajem stosunkowo niewielkim SITRA oraz TEKES stanowią w tej chwili jedno z ważniejszych źródeł *venture capital*.

Wzrost innowacyjności i konkurencyjności fińskiej gospodarki finansowany jest przez SITRA na kilka sposobów. Należą do nich:

- Finansowanie studiów i opracowywania strategii,
- Wstępne wspieranie przedsiębiorstw (zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw),
- Rozwój funduszy inwestycyjnych,
- Wykorzystywanie i rozwój różnych instrumentów finansowych¹³.

Na szczególną uwagę zasługuje tu fakt zaangażowania funduszu we wstępne wspieranie projektów inwestycyjnych. Z reguły natomiast w późniejszych i bardziej zaawansowanych etapach działalności SITRA stara się współpracować również z innymi partnerami państwowymi i prywatnymi (w tym z *Tekes*, *Finpro*, *Finnavera*, funduszami regionalnymi i lokalnymi). Zasadniczo więc (zwłaszcza na późniejszych etapach rozwoju i realizacji projektu) nie jest organizacją charytatywną. Fundusz dąży do tego, by jak najszybciej zwrócić swoje wkłady i wesprzeć nowymi inne młode przedsiębiorstwa.

SITRA popiera badania oraz realizację inicjatyw również w zakresie szeroko pojmowanych innowacji społecznych oraz uwzględniających wzrost i rozwój zrównoważony i społeczną odpowiedzialność biznesu. Przejawem tego jest wspieranie przez Fundusz badań wybitnego fińskiego specjalisty w dziedzinie konkurencyjności międzynarodowej w gospodarce globalnej oraz innowacji i innowacyjności społecznej – Timo Hämäläinen¹⁴.

SITRA stać się może i powinna instytucją wzorcową – tak dla Polski, jak i republik bałtyckich. Warto, aby władze przywództwo polityczne oraz środowiska opiniotwórcze w

¹¹ J. Wierzbowski, op. cit., s. 71.

¹² Por. SITRA Board Report and Financial Statements (2011, 2012).

¹³ Por. A. Lukashevich, op. cit., s. 37.

¹⁴ Por. T. Hämäläinen, R. Heiskala, *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance*, Edgar Elgar/SITRA, Northampton 2007. oraz T. Hämäläinen, *A Systemic Framework of Economic Competitiveness and Growth*, Rutgers University, Newark 1999.

Polsce oraz republikach bałtyckich szerzej niż do tej pory zainteresowały się doświadczeniami i fenomenem SITRA. W szczególności warto, aby specyfika tej instytucji zainteresowała liderów społeczności polskiej na Litwie, gdyż z wielu powodów wydaje się, że fińskie rozwiązania ustrojowe mogą być interesujące właśnie dla Litwy i żyjących tam Polaków¹⁵. Pozostaje natomiast kwestią otwartą czy i na ile rozwiązania charakterystyczne dla Finlandii mogą być przeniesione na grunt Polski i republik bałtyckich.

3. Innowacyjność i konkurencyjność w polityce gospodarczej Estonii – znaczenie Estonian Development Fund¹⁶

Jeśli chodzi o republiki bałtyckie, to od dłuższego już czasu daje się zauważyć tam znaczny wpływ inspiracji płynących ze Skandynawii. Silna jest też obecność tam skandynawskich przedsiębiorstw. Wydaje się jednak, że jest to tylko jedna strona medalu. Inspiracje skandynawskie obecne są tam jedynie połowicznie i dotyczą tylko niektórych aspektów gospodarowania. Przy czym za kraj najbardziej nastawiony na wspieranie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki uchodzi Estonia.

Również Estonia, podobnie jak i Finlandia, lokuje się dość wysoko w międzynarodowych rankingach konkurencyjności. Estonię cechuje dość surowa i rygorystyczna polityka budżetowa. Kryzys końca pierwszej dekady XXI wieku dość silnie odbił się na gospodarce tego kraju, ale jednocześnie był on dość krótkotrwały i od pewnego czasu obserwować można silne tendencje wzrostowe. I to pomimo przyjęcia przez Estonię Euro. Finanse publiczne Estonii są ustabilizowane i pod kontrolą, a stopa wzrostu należy do najwyższych w Europie. Dodać należy, że wydaje się, iż to właśnie w przypadku Estonii udało się od pewnego czasu odwrócić niepokojące negatywne tendencje jeśli chodzi o przyrost naturalny.

Estonia w wielu kwestiach i w wielu praktycznych rozwiązaniach stara się wzorować na pobliskiej Finlandii. Dąży do zbudowania gospodarki jednocześnie zdecydowanie wolnorynkowej, kierującej się konserwatywnymi zasadami zrównoważonego budżetu i unikania deficytu i zadłużenia, z drugiej jednak postawiła na pewne hasła pro wzrostowe, zwłaszcza zaś bliska jest Estończykom idea budowy gospodarki opartej na wiedzy i nowoczesnych technologiach, przede wszystkim w sektorze informatycznym. Kraj ma zresztą w tej dziedzinie znaczne osiągnięcia (rozwinięty *e-government*, możliwość głosowania przez internet, wynalazek SKYPE, wreszcie skuteczna obrona przed cyberatakami). Kwestia ta jest przedmiotem stałej troski ze strony rządu Finlandii oraz jej prezydenta, Toomasa Hendrika Ilvesa.

Od pewnego czasu polityka gospodarcza Estonii postawiła szczególnie silnie na innowacyjność i konkurencyjność gospodarki. W polityce tej daje się zauważyć silne

¹⁵ Jest to istotne chociażby z tego względu, że Finlandia jest krajem zamieszkałym również przez mniejszość szwedzkojęzyczną, mającą duże prawa i aspiracje, krajem de facto dwujęzycznym, w którym istnieją również szwedzkojęzyczne instytucje edukacyjne.

¹⁶ Por. strona internetowa Estonian Development Fund (www.arengufond.ee, z dnia 30.10. 2013).

nawiązanie do doświadczeń i rozwiązań charakterystycznych dla omówionego wcześniej północnego sąsiada – Finlandii. Przykładem tego rodzaju inspiracji jest utworzenie i działalność *Estonian Development Fund* (EDF), instytucji partnerskiej w stosunku do fińskiej SITRA. Instytucja ta powstała przy pomocy SITRA i w dużym stopniu jest przez jej działalność i osiągnięcia inspirowana.

EDFund zainicjował swoją działalność w 2007 roku decyzją Parlamentu. Już w 2001 roku prezydent państwa Lennart Meri zasygnalizował potrzebę uruchomienia estońskiej wersji (odpowiednika) korporacji Nokia. Estonian Development Fund podporządkowany jest Parlamentowi Estonii. Jego podstawową misją jest przyczynianie się do tworzenia (budowania) przyszłości Estonii poprzez działalność badawczą (analizowanie możliwości), inicjowanie zmian i nowatorskich rozwiązań, wreszcie aktywne uczestnictwo w rozwoju rynku *venture capital*. Fundusz więc, podobnie jak fińska SITRA, dąży do połączenia działalności studyjnej i badawczej ze wspieraniem przedsiębiorstw estońskich – tak w zakresie doradztwa, jak i – przede wszystkim – w wymiarze kapitałowym (*venture capital*).

Fundusz rozwija debatę publiczną na temat kierunków i strategii rozwoju Estonii. Jednym z kierunków tej debaty stało się wypracowanie wizji kierunków wzrostu gospodarki tego kraju: *Estonian Growth Vision 2018*. W tym bowiem roku kraj ten obchodzić będzie stulecie pierwszej niepodległości.

Estonian Growth Vision 2018 zakłada, że kraj powinien nastawić się na to, by być globalnie konkurencyjnym i jednocześnie lokalnie atrakcyjnym. W szczególności autorzy koncepcji koncentrują się na ośmiu celach szczegółowych:

- Kreowanie prorozwojowego systemu społecznego
- Przyszłościowo zorientowanego i sprzyjającego aktywności społecznej i gospodarczej zarządzania na poziomie krajowym, lokalnym oraz przedsiębiorstw
- Otwarte i zorientowane na współpracę społeczeństwo
- Przyszłościowo zorientowana polityka gospodarcza
- Otwarte i atrakcyjne dla zagranicznych talentów otoczenie biznesowe
- Aktywne i wspierające politykę zagraniczną instytucje ekonomiczne
- Szerokie możliwości w zakresie wysokiej jakości edukacji
- Ewolucja w kierunku gospodarki proekologicznej¹⁷.

Estonian Growth Vision 2018 podkreśla w szczególności potrzebę holistycznego i interdyscyplinarnego podejścia do rozwoju społecznego i gospodarczego, promocję rozwoju kapitału intelektualnego (ludzkiego) i społecznego, podkreśla rolę etyki w życiu gospodarczym i promowania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu. Autorzy zwracają uwagę, że nie wystarczy tutaj przestrzeganie prawa, równie ważne jest dostrzeganie zasad moralnych kierujących życiem gospodarczym.

Prace studyjne dotyczą też przyszłości świata i Europy (*raport World 2020*) i dotyczą przede wszystkim takich kwestii, jak:

- Nowe megatrendy światowe i ich wpływ na Estonię

¹⁷ Tamże.

- Zmiany w społeczeństwie
- Elastyczność rynków pracy
- Ograniczenia zasobów naturalnych jako wyzwanie dla gospodarki
- Europa w nowej rzeczywistości światowej
- Nowe formy zarządzania i sprawowania władzy na poziomie mikro i makro.

Ważnym przedmiotem studiów i badań jest kwestia szkolnictwa wyższego oraz służby zdrowia i sektora usług.

Pracami *Estonian Development Fund* kieruje Rada Nadzorcza oraz Zarząd. Współpracuje z nimi jako organ pomocniczy Niezależny Komitet Ekspertów. EDF podzielony jest na trzy oddziały (zespoły): naukowo-badawczy, inwestycyjny oraz administracyjny, zajmujący się administracyjnymi aspektami działalności Funduszu.

Fundusz inwestuje w pierwszej kolejności w przedsiębiorstwa i przedsięwzięcia związane z sektorem nowoczesnych technologii, przede wszystkim w nowe przedsięwzięcia typu *start-up* oraz w przedsięwzięcia związane z obecnością *venture capital*. Na razie stał się kluczowym inwestorem w przypadku 15 projektów. Fundusz zakłada, że nie jest jedynym inwestorem w projektowane przedsięwzięcie, nastawia się raczej na partnerstwo, przede wszystkim partnerstwo publiczno-prywatne. Z reguły udział jego w przedsięwzięciu nie przekracza 30%. Ważnym nurtem działalności Funduszu jest również doradztwo inwestycyjne.

Fundusz działa w oparciu o środki przyznane przez rząd Estonii, darowizny i dotacje oraz dochody powstałe w wyniku własnej działalności. Kapitał Funduszu liczy około 2 mln euro¹⁸. EDF zakłada potrzebę międzynarodowej aktywności gospodarki Estonii. Popiera rozwój eksportu i działalność eksportową przedsiębiorstw estońskich. Sprzyja też inicjatywom związanym z promocją zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Co ciekawe, EDF koncentruje się w swojej działalności przede wszystkim na Indiach. Kraj ten bowiem jest niewiele mniejszy i mniej ludny od Chin, gospodarkę indyjską cechuje wysoka innowacyjność, za to przy ogromnych swoich perspektywach i potencjale nie cieszy się aż takim zainteresowaniem, jak Chiny¹⁹.

Podsumowanie

Jak widać doświadczenia fińskie związane z promocją innowacyjności oraz z działalnością SITRA czy TEKES obecne są w Estonii, natomiast w znacznie mniejszym stopniu inspirują one przywódców Polski oraz Litwy i Łotwy. Jak na razie na Litwie ani na Łotwie nie działa w pełni odpowiednik SITRA oraz *Estonian Development Fund*. W zasadzie nie ma też ich odpowiednika w przypadku Polski.

Wśród specjalistów mamy do czynienia z dość zróżnicowanymi opiniami na temat roli odgrywanej przez SITRA oraz EDF. Zdaniem jednych był to kluczowy element budowy nowoczesnej gospodarki opartej na wiedzy oraz ważne narzędzie przewyższania zjawisk

¹⁸ Tamże.

¹⁹ Tamże.

kryzysowych, zdaniem innych Fundusze te odgrywają istotną rolę, ale nie koniecznie kluczową. Wydaje się, że Polska i Litwa powinny zdecydowanie przyjrzeć się doświadczeniom Estonii i Finlandii w tym zakresie.

BIBLIOGRAFIA

M. Castells, P. Himanen, *Spoleczeństwo informacyjne i państwo dobrobytu – model fiński*, Warszawa 2009.

T. Dołęgowski, *Konkurencyjność a rozwój integralny i zrównoważony. Doświadczenia Finlandii*, w: *Zrównoważony rozwój, reformy regulacyjne, konkurencyjność – aspekty transportowe i regionalne*, pr. zb. pod red. Z. Marciniaka, SGH, Warszawa 2010.

T. Dołęgowski, *Promocja konkurencyjności międzynarodowej a perspektywy współpracy regionalnej między Polską a krajami bałtyckimi*, Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej, z. 11, SGH, Warszawa 2001.

J. Gmurczyk, *Fińska droga do konkurencyjności*, pr. licencjacka, SGH, Warszawa 2009,

T. Hämmäläinen, R. Heiskala, *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance*, Edgar Elgar/SITRA, Northampton 2007.

T. Hämmäläinen, *A Systemic Framework of Economic Competitiveness and Growth*, Rutgers University, Newark 1999.

A. Lukaszewicz, *Rola i miejsce funduszu badań i rozwoju SITRA w kształtowaniu konkurencyjności fińskiej gospodarki*, pr. licencjacka, SGH, Warszawa 2009.

D. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1991.

SITRA Board Report and Financial Statements (2011, 2012).

J. Wierzbowski, *Fińska droga do społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy*, Instytut Łączności, Warszawa 2003.

Strony internetowe

Estonian Development Fund (<http://www.arengufond.ee/eng> , z dn.30.10.2013).

Finish Innovation Fund SITRA (<http://www.sitra.fi/en>, z dn. 30.10.2013).

The Global Competitiveness Report

(http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf, z dn. 30.10.2013).

Human Development Index(<http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2013/>, z dn. 30.10.2013).

The Index of Economic Freedom (<http://www.heritage.org/index/>, z dn. 30.10.2013).

Transparency International Corruption Perceptions Index

(<http://www.transparency.org/cpi2012/results>, z dn. 30.10.2013).

The World Competitiveness Yearbook (<http://www.imd.org/news/World-Competitiveness-2013.cfm>, z dn. 30.10.2013).

PODATKOWA KONKURENCYJNOŚĆ POLSKI

Streszczenie

Głównym celem stojącym przed polską gospodarką jest jej rozwój prowadzący do uzyskania silnej pozycji ekonomicznej i wzmocnienia roli w wymiarze europejskim i światowym. Jednym z narzędzi sprzyjających rozwojowi jest zaś zwiększenie konkurencyjności podatkowej.

Obecnie Polska zajmuje odległe miejsce zarówno w światowych jak i unijnych rankingach konkurencyjności. Szczególnym problemem jest także brak przejrzystości przepisów podatkowych. Konieczne są więc zmiany, których celem będzie uczynienie systemu podatkowego bardziej przyjaznym dla podatnika oraz gospodarki. Należy tego dokonać mimo oporu wpływowych grup interesu oraz trudnej sytuacji finansów publicznych.

POLAND'S TAX COMPETITIVENESS

Summary

The main goal which Polish economy is facing nowadays is its development leading to the strengthening of Poland's economic position and its role in the European and global market. The increase in tax competitiveness is one of the tools supporting the development.

Currently, Poland scores low both in the European and global competitiveness rankings. The lack of transparency regarding tax regulations constitutes yet another problem. Therefore, the introduction of changes aimed at making the tax system friendlier to the taxpayer and the economy is a must. This should be done in spite of the resistance of influential interest groups and the difficult situation of public finances.

Słowa kluczowe (Keywords): fiscal policy, taxes, tax competitiveness.

Wstęp

„Nie ma dobrych podatków. Są tylko bardziej lub mniej złe.”

Jean Baptiste Say

„Podatki są ceną jaką płacimy za cywilizowane społeczeństwo.”

Oliver Wendell Holmes

Pierwsza z cytowanych sentencji jednoznacznie traktuje podatki jako zło konieczne. Tak kategorycznie wyrażona opinia, mimo swej popularności, nie da się jednak w takiej postaci obronić. Podatki zapewniając materialne wsparcie umożliwiają przecież realizowanie przez państwo zadań niezbędnych dla właściwego funkcjonowania społeczeństwa i gospodarki. Można więc zasadnie twierdzić, że: „Podatki są ceną jaką płacimy za cywilizowane

¹ Dr Mirosław Jodko, Uniwersytet Gdański.

społeczeństwo.” Problem polega jednak na określeniu granicy, po przekroczeniu której podatki przestają przyczyniać się do budowy społeczeństwa cywilizowanego i powodują negatywne skutki.

Mając powyższe w pamięci chcielibyśmy dokonać oceny – ujętej w tytule – podatkowej konkurencyjności Polski.

Ostatnie dwie dekady przyniosły Polsce znaczące zmiany zarówno o charakterze wewnętrznym jak i w relacjach z Europą i światem. Jest to konsekwencją transformacji systemowej oraz regionalizacji i globalizacji ekonomicznej. Likwidacja systemu centralnego planowania oznaczała budowę gospodarki rynkowej oraz jej otwarcie tak w skali regionalnej (UE) jak i światowej. Z jednej strony otworzyło to przed polską gospodarką nowe możliwości, z drugiej zaś postawiło w obliczu wyzwań zewnętrznych. Największym wyzwaniem jest zaś sprostanie konkurencji ze strony zagranicy.

Głównym celem stojącym przed polską gospodarką jest jej rozwój prowadzący do uzyskania silnej pozycji ekonomicznej i wzmocnienia roli w wymiarze europejskim i światowym. Jednym z narzędzi sprzyjających rozwojowi jest zaś zwiększenie konkurencyjności podatkowej. System podatkowy może bowiem w istotnym stopniu przyczynić się do lepszego wykorzystania istniejącego potencjału, promowania przedsiębiorczości oraz pobudzenia wzrostu gospodarczego.

W dalszej części podjęta zostanie próba zaprezentowania polskiego systemu podatkowego na tle innych krajów, w szczególności zaś krajów Unii Europejskiej. Celem niniejszego artykułu będzie ocena stanu i perspektyw konkurencyjności podatkowej polskiej gospodarki.

1. Podatki – akceptowalna konieczność

Rzeczywistość dowodzi, że podatki mogą być traktowane zarówno jako konieczne lecz zasadne lub jako konieczne i szkodliwe. Mówiąc inaczej: można podatki postrzegać zarówno z perspektywy Holmesa jak i Saya. Jednakże w interesie podatnika oraz gospodarki leży (co oczywiste) by system podatkowy mógł być słusznie określony sentencją O.W. Holmesa.

Zasady takiego systemu zostały zidentyfikowane już ponad dwieście lat temu. Adam Smith wyraził je w postaci czterech postulatów²:

- równości;
- pewności;
- dogodności;
- ekonomiczności.

Równość sprowadza się do tego by podatnicy płacili podatki „...w jak najściślejszym stosunku do ich możliwości, czyli proporcjonalnie do dochodu, jaki każdy z nich pod opieką państwa uzyskuje.” Pewność jest tożsama z jasnością i przejrzystością systemu podatkowego. „Termin płatności, sposób zapłaty, suma, jaką należy zapłacić – wszystko to powinno być jasne i zrozumiałe dla podatnika i dla każdej innej osoby.”

² A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tom 2, Warszawa 1954, ss.584-587.

Dogodność oznacza uwzględnianie, przede wszystkim, sytuacji podatnika. „Każdy podatek winno się ściągać w takim czasie i w taki sposób, by podatnikowi było jak najdogodniej go zapłacić”.

Ekonomiczność zakłada, że koszty poboru podatku nie powinny być zbyt wysokie. Nie opłaca się więc nakładanie takich podatków, do egzekwowania których należałoby zatrudnić rzeszę urzędników. Podatek nie powinien być więc być skonstruowany nieekonomicznie, gdyż „...jego pobór może wymagać wielkiej liczby urzędników, których wynagrodzenia mogą pochłonąć większą część sumy wpływów, a ich uboczne dochody staną się dla ludności jeszcze jednym dodatkowym podatkiem”. Ekonomiczność oznacza również, że podatek nie powinien „...wpływać hamująco na pracowitość ludu zniechęcając go do niektórych gałęzi działalności gospodarczej, które mogłyby zapewnić utrzymanie i zatrudnienie wielkim rzeszom.” W kategorii ekonomiczności Adam Smith umieszcza również dyskomfort podatnika, który jest wywoływany przez opresywny system podatkowy. Ma to miejsce wtedy, gdy „...poddając ludność częstym odwiedzinom i nienawistnym badaniom przez poborców podatkowych może on narazić ją na wiele niepotrzebnych kłopotów, na udręki i ucisk; a choć udręka, ściśle się wyrażając, nie jest wydatkiem, to przecież z pewnością jest warta tyle, co wydatek, którego kosztem każdy skłonny jest się od niej wykupić”.

Cztery sformułowane przez Adama Smitha zasady właściwego systemu podatkowego można uznać za nadal obowiązujące. Należałoby tylko życzyć sobie i gospodarce by realia podatkowe jak najbardziej odpowiadały postulatom określonym w drugiej połowie wieku osiemnastego.

Bez mała dwieście lat później (1949) Ludwig von Mises publikuje swoje podstawowe dzieło „Human Action”. Wypowiadając się w kwestii podatków von Mises optuje na rzecz podatku neutralnego. „Można sobie wyobrazić neutralny sposób opodatkowania, a więc taki, który nie powodowałby zmiany funkcjonowania rynku w porównaniu z tym, jak by on funkcjonował, gdyby nie było podatków. /.../ Podatek neutralny miałby wpływ na sytuację obywateli jedynie w takim stopniu, w jakim byłoby to konieczne ze względu na to, że część ich pracy i dóbr materialnych jest przeznaczana na aparat rządowy”³.

Treść powyższego cytatu wyraźnie koresponduje z przytoczonymi wcześniej poglądami Adama Smitha. Obaj ekonomiści podobnie postrzegają konstrukcję dobrego systemu podatkowego. Powinien on zapewniać środki potrzebne do realizacji podstawowych zadań państwa. Dodać można, że te zadania powinny mieścić się w rozsądnie zakreślonych granicach. Niewłaściwie skonstruowany system podatkowy może natomiast wywierać wpływ destrukcyjny zarówno w wymiarze ekonomicznym jak i społecznym.

2. Fiskus (nie)przyjazny przedsiębiorstwom

Od kilku lat PricewaterhouseCoopers (PwC) oraz Bank Światowy publikują coroczne raporty zatytułowane „*Paying Taxes*”. W raportach oceniane są systemy podatkowe

³ L. von Mises, *Ludzkie działanie*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007, s.622.

poszczególnych krajów w kontekście ich wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstw. W oparciu o przeprowadzone badania sporządzany jest światowy ranking klasyfikujący systemy podatkowe według stopnia przyjazności dla przedsiębiorców.

Klasyfikacja jest dokonywana w oparciu o trzy kryteria:

- liczby płatności podatkowych dokonywanych przez firmę w ciągu roku;
- czasu poświęcanego przez firmę na formalności podatkowe;
- całkowitej stopy podatków obciążających przedsiębiorstwo.

Na wstępie należy odnotować, że w stosunku do przyjętej metodologii wysuwane są zastrzeżenia dotyczące zasadności rezultatów opartych o nią badań. Podkreśla się, że lepiej prezentują się w niej kraje ze słabo rozwiniętym systemem podatkowym i z gospodarką monokulturową. Nieprzypadkowo w raporcie „*Paying Taxes 2013*” w pierwszej dziesiątce znajduje się pięć krajów naftowych z Półwyspu Arabskiego, zaś trzy pierwsze miejsca zajmują: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar i Arabia Saudyjska.

Mimo tych zastrzeżeń można uznać stosowaną metodologię za, w znacznej mierze, odpowiednią dla oceny systemów podatkowych w przypadku krajów z podobnymi systemami ubezpieczeń socjalnych oraz gospodarkami o zbliżonej strukturze.

W poniższym zestawieniu prezentowane są wartości przeciętne dla około stu osiemdziesięciu sklasyfikowanych gospodarek.

Tabela 1. Przyjazność podatkowa – średnia światowa w latach 2010-2013

Kryterium / Rok	2010	2011	2012	2013
Liczba płatności	31	29,9	28,5	27,2
Liczba godzin	286	282	277	267
Stopa podatkowa	48,3%	47,8%	44,8%	44,7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Paying Taxes 2010-2013*.

Z powyższych danych wynika, że na przestrzeni ostatnich czterech lat system podatkowy stał się, w ujęciu globalnym, bardziej przyjazny dla gospodarki. Liczba rocznych płatności podatkowych była w roku 2013 o około 12 procent niższa w porównaniu z rokiem 2010. Liczba godzin poświęcanych na rozliczenia podatkowe zmalała o około 7 procent, zaś stopa obciążeń podatkowych zmniejszyła się o 3,6 p.p. czyli o 7,5 procent.

Pozycję Polski w analogicznym okresie przedstawiają dane zamieszczone w tabeli 2.

Tabela 2. Przyjazność podatkowa w Polsce w latach 2010-2013

Kryterium / Rok	2010	2011	2012	2013
Liczba płatności (ranking)*	40 (129)	29 (94)	29 (96)	18 b.d.
Liczba godzin (ranking)*	395 (155)	325 (136)	296 (130)	286 b.d.
Stopa podatkowa (ranking)*	42.5% (98)	42.3% (102)	43.6% (112)	43.8% b.d.
Ranking ogółem	151	121	127	114

*w nawiasach podano miejsce w rankingu światowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Paying Taxes 2010-2013*.

Jak widać, Polska znacząco poprawiła swoją pozycję jeśli chodzi o dwa pierwsze kryteria. Liczba płatności w roku 2013 była niższa o 55% w stosunku do roku 2010. Znacząco (o około 28%) spadła również liczba godzin poświęcanych na obsługę zobowiązań podatkowych. Należy jednak zauważyć, że największa zmiana miała miejsce w roku 2011 - zmiany w latach 2012-2013 były zaś stosunkowo niewielkie. Całkowicie odwrotną tendencję można zauważyć w przypadku ostatniego kryterium. Stopa obciążeń podatkowych w roku 2013 wyniosła 43,8% wykazując wzrost w porównaniu z rokiem 2010 (42,5%).

W rankingu ogółem Polska poprawiła swą pozycję awansując z miejsca 151 (2010) na miejsce 114 (2013). Należy jednak zauważyć, że skokowa poprawa w rankingu miała miejsce w roku 2011 zaś w kolejnych dwu latach tendencja była zmienna (spadek i wzrost) oraz słabsza. Należy również podkreślić, że Polska w całym analizowanym okresie mieściła się w drugiej setce gospodarek światowych.

Bardziej miarodajnego obrazu przyjazności podatkowej Polski dostarcza analiza danych dotyczących Unii Europejskiej. Wynika to z mniejszego, niż w ujęciu światowym, zróżnicowania poszczególnych gospodarek, systemów podatkowych oraz systemów ubezpieczeń społecznych.

W unijnym rankingu przyjazności podatkowej Polska zajęła w roku 2013 dwudzieste czwarte miejsce. Gorzej od Polski zostały ocenione tylko systemy podatkowe Rumunii, Czech i Węgier.

Poniższa tabela zawiera dane dotyczące Polski oraz trzech krajów otwierających i trzech krajów zamykających unijny ranking przyjazności podatkowej.

Tabela 3. Przyjazność podatkowa Polski oraz wybranych krajów UE w roku 2013

	Liczba płatności	Liczba godzin	Stopa podatkowa	Ranking światowy
Irlandia	8	80	26,4%	6
Dania	10	130	27,7%	13
Luksemburg	23	59	21,0%	14
Polska	18	286	43,8%	114
Węgry	12	277	50,3%	118
Czechy	8	413	49,2%	120
Rumunia	41	216	44,2%	136

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Paying Taxes 2013*.

Jak widać trzy kraje najwyżej ocenione mają dużo niższe stopy podatkowe obciążające przedsiębiorstwa. Poza tym firmy poświęcają dużo mniej czasu na czynności związane z rozliczeniami podatkowymi. Dystans dzielący Polskę od czołowej trójki jest bardzo istotny.

Przewaga Polski nad krajami zamykającymi klasyfikację nie jest jednak jednoznaczna. W przypadku liczby płatności Polska wyprzedza tylko Rumunię, zaś jeśli chodzi o czas poświęcany przez firmę na rozliczenia podatkowe na gorszej pozycji są tylko Czechy.

Najlepiej wypada Polska w świetle ostatniego kryterium. Stopa podatków obciążających firmę jest niższa od stóp ostatniej trójki. Różnica wynosi: 0,4 p.p. (Rumunia), 5,4 p.p. (Czechy) oraz 6,5 p.p. (Węgry).

Reasumując należy pokreślić, że – w porównaniu z innymi krajami - przyjazność systemu podatkowego w Polsce wypada znacząco słabiej zarówno w rankingu światowym (miejsce 114) jak i unijnym (miejsce 24). Świadczy to o funkcjonowaniu polskich przedsiębiorstw w

gorszym, niż w większości gospodarek, otoczeniu podatkowym. Taka sytuacja, co zrozumiałe, utrudnia polskim przedsiębiorstwom realizację ich celów podstawowych.

3. VAT – fundament budżetu

Polski system podatkowy zapewnia szczególne miejsce podatkowi pośredniemu, których udział w dochodach budżetu centralnego wynosi około sześćdziesiąt procent. Najmniej znaczący z perspektywy fiskalnej jest podatek od gier losowych i zakładów wzajemnych, którego udział w dochodach nie przekracza poziomu jednego procenta. Główne źródła dochodów budżetu stanowią: akcyza oraz podatek od wartości dodanej (VAT). Właśnie ten ostatni jest fundamentem budżetu zapewniając około czterdzieści procent całości dochodów.

Podatek od wartości dodanej, upowszechniony na świecie w okresie powojennym, został wprowadzony w Polsce w roku 1993. Wiązało się to z procesem przechodzenia do gospodarki rynkowej. Podobnie jak w innych krajach uznano, że podatki pośrednie są łatwiejsze do zaakceptowania oraz poboru. Bazując na tym, zasadniczo słusznym założeniu, skonstruowano uwzględniający to system podatkowy.

Pomimo działań zmierzających do zrealizowania harmonizacji podatkowej, w krajach UE nadal funkcjonują odrębne systemy fiskalne. Dotyczy to również podatku od wartości dodanej.

Poniższe zestawienie prezentuje wysokość stawki podstawowej VAT w krajach UE. Wśród wszystkich wymienionych krajów Polska posiada jedną z wyższych stóp podatkowych. Jedynie sześć krajów ma opodatkowanie wyższe, trzy kraje podobne, zaś siedemnaście niższe, niż Polska. W przypadku podatku VAT trudno więc mówić o przewadze konkurencyjnej Polski. Sama wysokość stawki podstawowej nie wyczerpuje charakterystyki tego podatku. Istotna jest również wysokość stawek obniżonych oraz zakres objętych nią towarów. Pod tym względem polski system podatkowy także nie wykazuje przewagi w stosunku do większości krajów UE.

Tabela 4. Stawka podstawowa podatku od wartości dodanej (VAT) w krajach UE w roku 2013

Kraj	Stopa podatkowa (w %)	Kraj	Stopa podatkowa (w %)
Luksemburg	15	<i>Litwa</i>	21
Cypr	18	Łotwa	21
Malta	18	Słowenia	22
Niemcy	19	Grecja	23
Francja	19,6	Irlandia	23
Austria	20	Polska	23
Bułgaria	20	Portugalia	23
Estonia	20	Finlandia	24
Słowacja	20	Rumunia	24
Wielka Brytania	20	Chorwacja	25
Belgia	21	Dania	25
Czechy	21	Szwecja	25
Hiszpania	21	Węgry	27
Holandia	21		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Taxation trends in the European Union 2013*.

Kolejnym problemem systemu podatkowego jest poziom jego jasności i przejrzystości. Niestety pod tym względem polska rzeczywistość pozostawia wiele do życzenia. „Mamy wyjątkowo niechlujne prawo, często pisane na kolanie. To prawo jest również nieprawdopodobnie skomplikowane. Obecne ustawy dotyczące podatku VAT wraz z rozporządzeniami liczą 12 tysięcy stron. Trudno więc sobie wyobrazić, żeby to prawo mogło być spójne oraz żeby ustawodawca mógł kontrolować płacenie podatku VAT. To niemożliwe przy takiej ilości zapisów”⁴.

Niejasne i skomplikowane przepisy podatkowe umożliwiają, jak dowodzi praktyka, dużą dowolność w ich interpretacji. Tym samym zwiększa to nie tylko możliwość popełnienia błędu przez podatnika czy urzędnika podatkowego, ale stwarza pole do ewidentnych nadużyć ze strony przedstawicieli fiskusa.

W tym kontekście znamieną jest opinia wyrażona przez Andrzeja Żydkę, inspektora podatkowego, a więc osobę, którą trudno podejrzewać o nieuzasadnioną niechęć do fiskusa. „Wystarczy prześledzić doniesienia medialne, żeby zauważyć, że system podatkowy działa źle. Ostatnio w Lublinie jeden przedsiębiorca właściwie został zniszczony przez urząd skarbowy. Nie zwrócono mu bowiem VAT-u w wysokości 20 mln złotych. Urzędnik motywował decyzję błędami w rozliczeniu tego podatku. I firma, jak niegdyś przedsiębiorstwo Romana Kluski, została zlikwidowana”⁵.

Zwrócić również należy uwagę na kierunek zmian polityki podatkowej. W przypadku Polski zauważyć można tendencję do zwiększania podatku VAT. Świadczy o tym podniesienie stopy podstawowej z 22 do 23 procent oraz podniesienie poziomu stawek obniżonych wraz z ograniczeniem objętego nimi obszaru. Towarzyszące temu deklaracje premiera Donalda Tuska zapewniającego, że zmiana ta ma jedynie tymczasowy charakter, można potraktować jako, w najlepszym razie, przejaw wyrafinowanego poczucia humoru.

4. CIT – czwarty filar fiskusa⁶

Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT) jest jednym z czynników kształtujących politykę przedsiębiorstw. Jego wysokość może wpływać zarówno na poziom aktywności gospodarczej jak i na poziom dochodów pozyskiwanych przez fiskus. Jest bowiem rzeczą oczywistą, że nadmierne opodatkowanie również w tym przypadku może prowadzić do ograniczania działalności ekonomicznej oraz uchylania się (zgodnie lub niezgodnie z prawem) od ciężaru podatkowego.

Czynnikami, które decydują o rzeczywistej wysokości podatku CIT, są: wysokość stopy podatkowej, regulacje określające koszty uzyskania przychodu oraz szczelność i skuteczność systemu podatkowego.

⁴ *Podatkowe sito coraz mniej szczelne*, Gazeta Bankowa, 2 lipca 2013 (wypowiedź Marka Zubera).

⁵ Tamże.

⁶ W dochodach budżetowych wpływy z CIT są na czwartym miejscu dochodów podatkowych po wpływach z tytułu VAT, akcyzy oraz PIT.

Dokonane w Polsce na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat zmiany stóp CIT należy uznać za pozytywne. Przypomnijmy, że na początku lat dziewięćdziesiątych opodatkowanie wynosiło 40%. Sukcesywnie obniżane osiągnęło w przededniu przystąpienia Polski do UE obecny poziom 19%. Przy tej okazji warto przypomnieć reakcję ówczesnego kanclerza Niemiec, Gerharda Schroedera. Postawił on nowym krajom UE kuriozalny zarzut dumpingu podatkowego. Była to reakcja na obniżki podatku od przedsiębiorstw między innymi w Polsce i na Słowacji.

Dane do analizy porównawczej podatku CIT w krajach UE przedstawione są w poniższej tabeli. Niestety, ze względu na ramy objętościowe tekstu, analiza jest zawężona do porównania poziomu stóp podatkowych.

Tabela 5. Podatek dochodowy od przedsiębiorstw (CIT) w krajach UE w roku 2013

Kraj	Stopa podatkowa (w %)	Kraj	Stopa podatkowa (w %)
Bułgaria	10	<i>Finlandia</i>	24,5
Cypr	10	Austria	25
Irlandia	12,5	Dania	25
Litwa	15	Holandia	25
Łotwa	15	Grecja	26
Rumunia	16	Luksemburg	29,2
Słowenia	17	Niemcy	29,8
Polska	19	Hiszpania	30
Czechy	19	Włochy	31,4
Węgry	20,6	Portugalia	31,5
Estonia	21	Belgia	34
Szwecja	22,0	Malta	35
Słowacja	23	Francja	36,1
Wielka Brytania	23		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Taxation trends in the European Union 2013*.

Rozpiętość wysokości stóp podatkowych jest bardzo duża. Mieści się ona w przedziale od 10% (Bułgaria, Cypr) do 36,1% (Francja). Większość krajów wykazuje stopę przekraczającą 20%. W przypadku ośmiu krajów stopa jest zbliżona lub znacząco przekracza poziom 30%.

Jak wynika z powyższych danych Polska znajduje się w grupie krajów o najniższych stopach podatkowych. W roku 2013 siedem krajów UE wykazuje niższą, zaś dziewiętnaście wyższą stopę opodatkowania (Czechy mają taką jak Polska).

Należy jednak podkreślić, że efektywne opodatkowanie może znacząco różnić się od nominalnego. Polityka podatkowa w UE jest nadal bardzo zindywidualizowana. Ponieważ podstawą naliczenia podatku jest uzyskany dochód więc kluczowe znaczenie ma kalkulacja przychodu a w szczególności kosztów jego uzyskania. W zależności od definicji kosztów rzeczywisty podatek może więc znacząco różnić się w przypadku krajów o podobnej lub różnej stopie podatkowej.

Interesujące badania wysokości efektywnej stopy CIT przeprowadził S. Bowman działający w Adam Smith Institute.⁷ Z badań wynika, że w Polsce w roku 2011 efektywne opodatkowanie wynosiło 17,7%. Wyższe stopy miały następujące kraje UE: Wielka Brytania (23,2%) Niemcy (22,9%), Włochy (22,8%), Holandia (20,9%) oraz Hiszpania (20,9%). Pozostałe dwadzieścia krajów UE miało natomiast stopy niższe niż Polska.

W przypadku pozytywnej weryfikacji powyższych badań należałoby inaczej ocenić pozycję Polski w unijnym rankingu CIT. Polska w tej klasyfikacji znalazłaby się bowiem w grupie krajów o najwyższej efektywnej stopie podatkowej.

W związku z CIT warto również wspomnieć o szczelności systemu podatkowego. Jak się okazuje jest on w Polsce dość „przepuszczalny”. Wiele firm (zwłaszcza dużych i z kapitałem zagranicznym) może w ramach polityki optymalizacji podatkowej znacząco zmniejszać swój ciężar podatkowy.

W ramach upraszczania i uszczelniania systemu podatkowego warto więc na nowo rozważyć możliwość zastąpienia CIT podatkiem obrotowym.

5. Estońska lekcja dla Polski

Estonia jest krajem, który może być przykładem konsekwentnej i zdyscyplinowanej polityki budżetowej. Estończycy już na początku odzyskanej niepodległości uznali, że jednym z podstawowych czynników wzrostu gospodarczego jest szeroko rozumiana polityka budżetowa. Obejmuje ona politykę podatkową, politykę wydatków budżetowych; dotyczy również równowagi budżetowej.

Ma to szczególne znaczenie w przypadku Polski stojącej w obliczu ciężkiego kryzysu finansów publicznych. W tym miejscu należy szczególnie podkreślić, że prowadzenie polityki podatkowej sprzyjającej rozwojowi gospodarczemu wymaga uporządkowania i uzdrowienia całej sfery finansów publicznych.

Podstawowym celem powinno więc być zrównoważenie budżetu, który już od ponad dwudziestu lat cierpi na chroniczny deficyt. Doświadczenie Estonii wprawdzie nie może być dokładną kalką przeniesioną w realia Polski ale warto je przypomnieć.

Mart Laar, ówczesny premier, przedstawia to następująco: „By zbilansować budżet, trzeba było wdrożyć bardzo surowy program oszczędności. /.../ Te drastyczne metody były niestety nie do uniknięcia, ponieważ założenie zbilansowania budżetu musiało być zrealizowane. Proces ten zakończył się 14 grudnia 1992 roku, gdy w końcu gotowy projekt budżetu przedstawiono w Riigikogu. Rozłożono go tam na elementy pierwsze, ale ostatecznie, po kilku miesiącach, rządowi udało się go przeforsować. I w ten sposób zatwierdzenie pierwszego zbilansowanego budżetu stało się faktem. To, że Estonii udało się tego dokonać, przysporzyło nam uznania w oczach zagranicy”⁸.

⁷ www.adamsmith.org/blog/a-map-of-eu-corporate-tax-rates [dostęp:2.09.2013].

⁸ M. Laar, *Estoński cud*, Wydawnictwo ARWIL, Warszawa 2006, ss.82-83.

Tak zdecydowana i radykalna polityka zaowocowała sukcesem, który stworzył podstawy pod przyszły wzrost ekonomiczny. „Choć walka o budżet w Riigikogu przybierała nieraz dramatyczny charakter, zakończyła się pierwszym naprawdę wielkim zwycięstwem młodego gabinetu. W roku 1993 parlament przyjął prawo budżetowe, zabraniające doprowadzania do deficytu. Ustawa ta ułatwiła następnym rządowi forsowanie bilansu finansów państwa i sprawiła, że zbilansowany budżet stał się jednym ze znaków rozpoznawczych Estonii”⁹.

Zrównoważenie budżetu stwarza warunki dla przeprowadzenia zasadniczej reformy systemu podatkowego, którego skutkiem powinno być zmniejszenie obciążeń fiskalnych.

Ma to szczególne znaczenie gdyż we współczesnym świecie coraz większą rolę odgrywa konkurencja podatkowa między poszczególnymi gospodarkami. Zjawisko to związane jest z procesami regionalizacji i globalizacji, co w praktyce oznacza likwidację barier oraz otwieranie się gospodarek narodowych.

Skutkiem tego jest zwiększenie konkurencji zagranicznej i konieczność sprostania wyzwaniom z tej strony płynącym. W związku z tym wzrasta znaczenie konkurencji podatkowej. Kraje stwarzające bardziej przyjazny klimat podatkowy mogą liczyć zarówno na rozwój rodzimej przedsiębiorczości, jak i napływ inwestycji zagranicznych. Z tego też względu należy dążyć do uproszczenia systemu podatkowego oraz obniżenia obciążeń podatkowych.

W tym przypadku po raz kolejny przykładem może być Estonia. „Po odzyskaniu suwerenności Estończycy wiedzieli co należy zrobić. Postępowali zgodnie z podstawowymi podręcznikowymi zasadami, to znaczy trwali przy koncepcji zakładającej, że wydajny system podatkowy powinien opierać się na podatkach pośrednich, i że rola podatków dochodowych powinna ulec zmniejszeniu”¹⁰.

W przypadku Polski najbardziej radykalne zmiany powinny dotyczyć podatków dochodowych. Tak więc w przypadku CIT można rozważyć zarówno zmniejszenie stopy podatkowej¹¹ (z obecnych 19%) jak i możliwość zastąpienia CIT podatkiem obrotowym.

Jeśli chodzi o PIT to pożądanym wydaje się uliniwienie tego podatku – oczywiście na odpowiednio niskim poziomie¹². Takie posunięcie mieści się w realnych możliwościach politycznych. Przykładem uzasadniającym powyższe rozwiązanie może być, po raz kolejny, Estonia. „Jak widać, podatek liniowy odegrał istotną rolę w korzystnym rozwoju krajów bałtyckich. Zwiększył wpływy budżetowe, zmniejszył rozmiary szarej strefy oraz wspomógł wzrost oraz aktywność gospodarczą. Z tego też powodu doświadczenie krajów nadbałtyckich w zakresie podatku liniowego wzbudziło zainteresowanie wielu państw w Europie Środkowo-Wschodniej. Za przykładem Estonii idzie coraz więcej krajów, przybliżając całą Europę do prawdziwej rewolucji podatkowej”¹³. Wprowadzenie odpowiednio skonstruowanego podatku

⁹ Tamże, s.83.

¹⁰ Tamże, s.133.

¹¹ W programie wyborczym z roku 2005 Platforma Obywatelska proponowała wprowadzenie podatku CIT, PIT oraz VAT w wysokości 15%.

¹² Obecnie obowiązuje w Polsce progresja przy stopach 18% i 32%.

¹³ M. Laar, op. cit., s.146.

liniowego może zarówno uprościć system podatkowy jak i spowodować wystąpienie efektu Laffera dzięki pobudzeniu działalności gospodarczej oraz zmniejszeniu szarej strefy.

W dalszej perspektywie warto rozważyć całkowitą likwidację PIT. W tej chwili może to wydać się propozycją egzotyczną lecz należy pamiętać, że PIT został upowszechniony stosunkowo niedawno, bo zasadniczo w wieku dwudziestym. Nie ma więc podstaw do traktowania go (jak i wielu innych rozwiązań) jako imperatywu kategorycznego. Proces likwidacji PIT można rozłożyć w czasie. Dobrym początkiem może zaś być zniesienie PIT w stosunku do emerytów i rencistów. Dodatkowym argumentem na rzecz likwidacji tego podatku jest już obecnie mające miejsce zwolnienie z PIT całej znaczącej w Polsce grupy zawodowej – mianowicie rolników.

Dzięki zniesieniu PIT przede wszystkim poszerzony zostanie zakres wolności obywateli. Wyzwolić to powinno również dodatkowe bodźce do podejmowania działalności gospodarczej. Oczekiwać także należy zmniejszenia kosztów funkcjonowania aparatu skarbowego.

Głównym źródłem dochodów budżetowych są i pozostaną wpływy z tytułu VAT. W tym przypadku należy przede wszystkim oczekiwać wprowadzenia prostych i przejrzystych zasad. Zmorą płatników tego podatku są bowiem skomplikowane, niejasne oraz często różnie interpretowane przepisy. Jest to właściwie problemem powszechnym całego systemu podatkowego.

Niestety uproszczenie systemu podatkowego może okazać się zadaniem szczególnie trudnym do realizacji. Obecny system podatkowy jest bowiem źródłem korzyści zainteresowanych w jego utrzymaniu środowisk. „Bardzo wielu prawników zasiada w ławach sejmowych, to jest bardzo silne lobby. Dobre kancelarie, bardzo dobre kancelarie i te z najwyższej półki nigdy nie będą zainteresowane zmianą prawa podatkowego w Polsce. Dla nich im bardziej skomplikowane prawo, pozostawiające furtki, tym więksi, lepsi i lepiej płacący klienci. Istnieje silne lobby związane z grupą prawniczą, któremu zależy na gmatwaniu nieszczelnego systemu”¹⁴.

Nie mając złudzeń, że uzdrowienie polskiego systemu podatkowego i całej sfery finansów publicznych będzie rzeczą łatwą, należy raz jeszcze podkreślić, że jest to rzeczą konieczną. Jest bowiem jednym z podstawowych warunków dla zwiększenia konkurencyjności podatkowej Polski i wzrostu gospodarczego.

BIBLIOGRAFIA

- A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tom 2, PWN, Warszawa 1954.
L. von Mises, *Ludzkie działanie*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007.
M. Laar, *Estoński cud*, Wydawnictwo ARWIL, Warszawa 2006.
Paying Taxes 2010, 2011, 2013.
S. Żaryn, *Podatkowe sito coraz mniej szczelne*, Gazeta Bankowa, 2 lipca 2013.
Taxation trends in the European Union 2013, Eurostat. Statistical books.
www.adamsmith.org/blog/a-map-of-eu-corporate-tax-rates

¹⁴ Podatkowe sito coraz mniej szczelne, Gazeta Bankowa, 2 lipca 2013.

SZARA STREFA JAKO DESTYMULANTA KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI LITEWSKIEJ

Streszczenie

Zagadnienia dotyczące konkurencyjności gospodarek narodowych są bardzo ważnym i wielopłaszczyznowym obszarem dociekań wielu badaczy oraz instytucji międzynarodowych. Dorobek naukowy w zakresie definiowania oraz określania zestawu determinant tego zjawiska jest ciągle uzupełniany oraz wzbogacany. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zasięgu, warunków powstawania oraz skutków szarej strefy na Litwie w kontekście oddziaływania na konkurencyjność gospodarki. W opracowaniu zostaną przedstawione wyniki badań szarej strefy wykonane przez F. Schneidera oraz Litewski Instytut Wolnego Rynku, jak też dane źródłowe dotyczące sytuacji makroekonomicznej Litwy w okresie 2003-2012.

SHADOW ECONOMY AS A DESTIMULANT OF THE COMPETITIVENESS OF LITHUANIAN ECONOMY

Summary

Issues concerning the competitiveness of national economies are very important and multifaceted area of inquiry, undertaken by many researchers and international institutions. Scientific achievements in defining and determining a set of determinants of this phenomenon are constantly being completed and enriched. The purpose of this paper is to present the range, the conditions for formation and the effects of the shadow economy in Lithuania in the context of its impact on the competitiveness of the economy. The paper presents results of research on shadow economy carried out by F. Schneider and Lithuanian Free Market Institute, as well as the source data for the macroeconomic situation of Lithuania in the period 2003-2012.

Słowa kluczowe (Keywords): Informal Economy, Underground Economy, Shadow Economy

Wstęp

Pojęcie konkurencyjności gospodarki narodowej jest pojęciem względnym i subiektywnym, o czym świadczy mnogość różnorodnych definicji oraz brak jednego ogólnie przyjętego określenia tego zjawiska. Niekwestionowanym autorytetem w dziedzinie konkurencji i konkurencyjności jest amerykański ekonomista M. E. Porter, w którego pracach konkurencyjność gospodarki jest utożsamiana z efektywnością i jej wzrostem, a badania są koncentrowane na konkretnych sektorach gospodarki i ich segmentach. Porter zwraca także

¹ Dr Alina Grynia - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

² Violeta Paškevič - UAB Lelija.

uwagę, iż na powodzenie w konkurencji wpływ mają różnice w narodowych wartościach, strukturach gospodarczych, instytucjach i w historii³.

Odpowiednie definicje konkurencyjności gospodarki zostały opracowane również przez takie organizacje międzynarodowe jak Światowe Forum Ekonomiczne (WEF) i Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania z Lozanny (IMD), które przygotowują cykliczne rankingi konkurencyjności. Odnotować jednak należy, że definicje te ciągle są zmieniane i uzupełniane. W ostatnim raporcie WEF konkurencyjność zdefiniowano jako zespolenie instytucji, polityki i czynników, które determinują poziom produktywności danego kraju. Zdaniem ekspertów wysoki poziom produktywności pozwala osiągnąć wysokie dochody i wysoki poziom życia obywateli danego kraju⁴. Z kolei przedstawiciele IMD określają konkurencyjność gospodarki jako zdolność kraju do tworzenia i utrzymywania otoczenia, w którym przedsiębiorstwa mogą konkurować, wytwarzać więcej wartości, tym samym zwiększając dobrobyt ludności⁵. Zakłada się bowiem, że tworzenie bogactwa odbywa się głównie na poziomie przedsiębiorstw. Jednak przedsiębiorstwa działają w krajowym środowisku, które zwiększa lub ogranicza ich zdolność do konkurowania na rynku krajowym lub międzynarodowym. Badania konkurencyjności międzynarodowej prowadzone zarówno przez WEF, jak i przez IMD obejmują analizę wielu czynników determinujących poziom konkurencyjności międzynarodowej krajów, w tym sprawność działania rządu (polityka fiskalna, prawo gospodarcze, struktura instytucjonalna, finanse publiczne), wyniki makroekonomiczne (rozwój gospodarczy, handel zagraniczny, zatrudnienie) oraz sprawność działania przedsiębiorstw (produktywność, wydajność, rynek pracy, postawy i wartości)⁶. Niektóre z tych czynników znacznie wzmacniają konkurencyjność kraju, inne zaś - osłabiają. Ogólnie rzecz ujmując należy odnotować, iż w opinii ekspertów w latach 2007-2012 na Litwie nastąpiło pogorszenie wszystkich ww. czynników. W największym stopniu dotyczyło to grupy czynników określających efektywność działania rządu. W tym przypadku zajmowane miejsce w rankingu IMD w ciągu pięciu lat obniżyło się o 11 pozycji. Istotne ujemne zmiany wystąpiły także w przypadku oceny wyników makroekonomicznych (spadek o 9 pozycji w rankingu konkurencyjności IMD) oraz sprawności działania przedsiębiorstw (o 7 pozycji w dół)⁷.

W tym kontekście istotna staje się analiza czynników, które obniżają konkurencyjność gospodarki litewskiej, w tym także poziomu szarej strefy. Gospodarka nieoficjalna występuje we wszystkich krajach świata, bez względu na osiągnięty przez nie poziom rozwoju gospodarczego. Jej zakres jest jednak bardzo zróżnicowany. Ogólnie rzecz ujmując, w krajach wysokorozwiniętych szara strefa osiąga znacznie niższe rozmiary niż w krajach rozwijających się. W przypadku Litwy gospodarka nieformalna przybiera szczególnie znaczących rozmiarów.

³ Por. M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction*, MacMillan Press 1998, s. 6-19.

⁴ *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2011, s. 4 [online] http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf [dostęp: 5.07.2012].

⁵ IMD [online] http://www.imd.org/research/centers/wcc/research_methodology.cfm [dostęp: 15.06.2012].

⁶ Tamże.

⁷ A. Grynia, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy w okresie 2005-2012* [w:] Unia Europejska po rozszerzeniu: szanse i bariery rozwoju, pod red. B. Gruzewski, Wilno 2012, ss. 221-245.

Wpływ na to mają z pewnością czynniki związane z mentalnością i moralnością podatkową, które kształtowały się w długim okresie, jako wynik ogólnie akceptowanych norm, zasad i tradycji w społeczeństwie. Nie bez znaczenia jest także wpływ czynników ekonomicznych, politycznych i technicznych. Pierwsze związane są ze zbyt dużymi obciążeniami fiskalnymi i dążeniem obywateli do osiągnięcia jak najwyższych zysków, ale także z panującym wysokim bezrobociem, a przez to brakiem oficjalnego źródła dochodów. Czynniki polityczne związane są z dominacją, biurokracją i korupcją władz, natomiast czynniki techniczne – z brakiem przejrzystości i komplikacją norm podatkowych.

Nieformalną gospodarkę traktuje się na ogół jako czynnik wpływający negatywnie na funkcjonowanie całego ładu gospodarczego, zmniejszający efektywność jego funkcjonowania, a co za tym idzie, również konkurencyjność (zgodnie z koncepcją M. E. Portera). Wynika to z tego, że gospodarka ukryta pochłania część zasobów niezbędnych do produkcji, zniekształca obraz całej gospodarki w oczach obywateli oraz inwestorów zagranicznych, utrudnia podejmowanie trafnych decyzji gospodarczych, pozbawia budżet państwa wpływów z tytułu podatków i składek na ubezpieczenie społeczne, podnosząc jednocześnie poziom wydatków na programy społeczne, oddziałuje także na mentalność i postawy ludzi, prowadzi do przenikania się strefy szarej i czarnej, gdzie uzyskiwane dochody pochodzą z działalności o charakterze przestępczym. Wyżej wymienione wady istnienia gospodarki nieformalnej nie wyczerpują pełnego zestawu skutków funkcjonowania gospodarki równoległej, lecz nawet w takim ujęciu pozwalają mówić o tym, iż przyczyniają się do spadku konkurencyjności gospodarki. Administracja państwowa sformułowała jasne cele redukcji tego rynku, ale ze względu na wieloaspektowość i szeroki zakres działań zaliczanych do szarej strefy zadanie to jest bardzo trudne i czasochłonne.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zasięgu, warunków powstawania oraz skutków szarej strefy na Litwie w kontekście oddziaływania na konkurencyjność gospodarki. W opracowaniu zostaną przedstawione wyniki badań szarej strefy wykonane przez F. Schneidera oraz Litewski Instytut Wolnego Rynku, jak też dane źródłowe dotyczące sytuacji makroekonomicznej Litwy.

1. Szara strefa - teoretyczne aspekty

Szara strefa jest przedmiotem zainteresowania ekonomistów od wielu dziesięcioleci, ponieważ występuje na całym świecie i stanowi nieodłączną część życia gospodarczego. Gospodarka nieoficjalna jest pojęciem bardzo szerokim i nie posiada jednolitej definicji. W literaturze przedmiotu często używa się określeń pokrewnych⁸: *gospodarka nieoficjalna*, *gospodarka ukryta*, *gospodarka nieformalna*, *gospodarka nierejestrowana*, *gospodarka równoległa*, *drugi obieg gospodarczy* itd. W niniejszym opracowaniu powyższe określenia będą stosowane zamiennie.

⁸ B. Mróz, *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, Warszawa 2002, s.13.

M. Noga definiuje szarą strefę, jako „nierejestrowaną działalność gospodarczą oraz działalność podmiotów zarejestrowanych, która nie została zgłoszona do opodatkowania”⁹. W ujęciu A. Krajewskiej szara strefa to „działalność ekonomiczna prowadzona poza rejestracją i regulacją państwa, a więc nie objęta opodatkowaniem”¹⁰. Z kolei według B. Wyżnikiewicza gospodarka ukryta obejmuje „działalność gospodarczą, która przynosi dochody pieniężne lub niepieniężne i tworzy nową wartość, a nie jest uwzględniana w rachunkowości narodowej”¹¹.

Statystycy uważają, że pojęcie szarej strefy w ekonomii akademickiej jest zbyt ogólne i mało dokładne. Urzędy statystyczne posługują się definicją szarej strefy, zawartą w SNA-93 (ang. *System of National Accounts* z 1993 r.). Według tego systemu działania gospodarcze dzielą się na¹²: obserwowalne (bezpośrednio mierzone) oraz nieobserwowalne. Największe problemy dla badaczy tworzą działania, których nie można zaobserwować bezpośrednio oraz zmierzyć. Wśród działań gospodarczych nieobserwowalnych wyróżnia się¹³:

- **produkcję podziemną** – obejmującą wszelkie legalne działania gospodarcze ukrywane przed władzami z powodu unikania płacenia podatków dochodowych czy nieprzestrzegania standardów prawnych (np. z zakresu prawa pracy);
- **produkcję nielegalną** – obejmującą produkcję dóbr i usług, których tworzenie, posiadanie i sprzedaż są prawnie zabronione lub będącą nielegalną w wyniku wykonywania jej przez nieuprawnione osoby;
- **produkcję sektora nieformalnego** – wynikającą z działania pośredników dla zapewniania pracy i dochodów osobom trzecim;
- **produkcję gospodarstw domowych** przeznaczoną na własny końcowy użytek.

Z powyższego wynika, iż szara strefa może występować w następujących obszarach: praca nierejestrowana, unikanie płacenia podatków przez firmy prowadzące legalną działalność, działalność firm nielegalnych, obrót towarowy z zagranicą, w celu uzyskania zwolnień celnych i podatkowych, uniknięcia zapłaty cła i podatków lub niewykazania zwrotu podatków, oszustwa podatkowe, związane z posługiwaniem się fałszywymi dokumentami, składaniem fałszywych zeznań podatkowych, wyłudzeniem zwrotu podatku VAT, pranie brudnych pieniędzy, które odbywa się poprzez oficjalny system bankowy, działalność ubezpieczeniową, giełdę papierów wartościowych, transfer pieniędzy do rajów podatkowych i gry hazardowe, jak również inne obszary występowania szarej strefy (przestępstwa bankowe, korupcja, naruszenie własności intelektualnej, posługiwanie się logiem znanych marek).

Z literatury przedmiotu można wnioskować, iż główną przyczyną powstawania szarej strefy są uwarunkowania ekonomiczne, a rozmiar gospodarki nierejestrowanej jest zdeterminowany przez poziom obciążeń fiskalnych i ubezpieczeń społecznych. Powstawanie szarej strefy jest reakcją podatników na zbyt wysoki (w ich mniemaniu) poziom obciążeń

⁹ *Co decyduje o konkurencyjności Polskiej gospodarki*, pod red. M. Noga, M. Stawicka, Warszawa 2008, s.79.

¹⁰ A. Krajewska, *Podatki. Unia Europejska, Polska, Kraje Nadbałtyckie*, Warszawa 2004, s.237.

¹¹ B. Mróz, *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, op. cit., s. 20.

¹² *Metodologia badań szarej strefy na rynku usług turystycznych* [online], <http://www.msport.gov.pl/article/544-Metodologia-badan-szarej-strefy-na-rynku-uslug-turystycznych> [dostęp:4.08.2013].

¹³ Jak wyżej, ss. 6-7.

podatkowych. Dodatkowo na szybki rozwój szarej strefy wpływ mają¹⁴: wysokie składki na ubezpieczenia społeczne, słabo rozwinięty system bankowy, słaby i niesprawnie działający system administracji podatkowej, nadmiernie zbiurokratyzowane regulacje administracyjne, nieefektywne, skorumpowane instytucje rządowe, wysoka stopa bezrobocia i słaby system zabezpieczenia społecznego, niski poziom dochodu narodowego i duży zakres gospodarki naturalnej, geograficzne położenie niektórych państw, sprzyjające dużym i nielegalnym transakcjom oraz handlowi przygranicznemu.

Ogólnie rzecz ujmując, aktywność ekonomiczna w szarej strefie jest efektem kalkulacji mikroekonomicznej¹⁵, polegającej na chęci uzyskania największego zysku przy świadomości poniesienia (jak najmniejszego) określonego ryzyka (w tym wypadku kara grzywny, karne odsetki itp.), jeśli proceder wyjdzie na jaw.

Pierwsze próby zbadania szarej strefy podjęto w latach 50. ubiegłego wieku. Należy odnotować, iż nie były one poświęcone bezpośrednio temu zjawisku, lecz w związku z badaniem innych wielkości ekonomicznych wskazywały na unikanie opodatkowania jako na istotny czynnik wpływający na gospodarkę. Badacze uważali, iż unikanie opodatkowania jest bezpośrednio związane z istnieniem drugiego obiegu gospodarczego¹⁶. W kolejnych pracach ekonomiści skupiali się już bezpośrednio na zjawisku szarej strefy oraz próbowali stworzyć jej definicje, a także dokonać pomiaru¹⁷. Prace te doczekały się szerokiej krytyki z powodu przyjętych przez autorów założeń, które oceniono jako rygorystyczne i mało realistyczne. Dlatego też w dalszym ciągu podejmowane były próby pomiaru szarej strefy bazujące na bardziej zaawansowanych metodach i modelach ekonometrycznych oraz próby analizowania przyczyn tego zjawiska¹⁸.

W połowie lat 90. XX wieku pojawiło się wiele prac badających przyczyny szarej strefy w krajach rozwiniętych oraz podjęto próby określenia jej rozmiarów w krajach transformujących się. Wykazały one, że wielkość szarej strefy zależy nie tylko od wysokości opodatkowania, lecz także od jakości instytucji oraz zakresu regulacji¹⁹. Od ponad piętnastu lat badaniem szarej strefy w gospodarce zajmuje się prof. Friedrich Schneider, który wypracował metodologię pozwalającą na porównywanie rozmiarów szarej strefy w różnych krajach (szerzej na ten temat w dalszej części artykułu)²⁰.

¹⁴ A. Krajewska, *Podatki w Unii Europejskiej*, Warszawa 2010, s. 280.

¹⁵ B. Mróz, *Gospodarka ...* op cit., s.46.

¹⁶ P. Cagan, *The Demand for Currency Relative to the Total Money Supply*, *Journal of Political Economy*, Vol. 66 No. 4, 1958, ss.303-328; G. Macesich, *Demand for Currency and Taxation in Canada*, *The Southern Economic Journal*, Vol. 29 No. 1, 1962, ss.33-38.

¹⁷ P. Gutmann, *The Subterranean Economy*, *Financial Analysts Journal*, Vol. 33 Nr. 6, 1977, s. 25..

¹⁸ V. Tanzi, *The Underground Economy in the United States: Annual Estimates, 1930–1980*, New York 1983, ss.283-305.

¹⁹ S. Johnson, D. Kaufmann, P. Zoido-Lobaton, *Corruption, Public Finances and the Unofficial Economy*, Washington 1998, ss.19-20.

²⁰ F. Schneider, *Shadow Economies and Corruption all over the World: New Estimates for 145 Countries*, Linz 2007, ss.29-32.

Badania rozmiarów szarej strefy na Litwie przez ekonomistów rozpoczęły się w drugiej połowie lat 90. XX wieku. Podjęto wówczas także próby dokładnego opisanie wyżej wymienionego zjawiska. Warto jednak odnotować, iż większość prac badawczych bazowała na analizie wybranych działalności zaliczanych do szarej strefy²¹ lub ocenie nieoficjalnego zatrudnienia²², a próby sklasyfikowania obszarów gospodarki nierejestrowanej trudno uznać za konsekwentne²³.

W ostatnim dziesięcioleciu na Litwie nastąpił wzrost zainteresowania szarą strefą, co skutkowało badaniami przeprowadzanymi przez badaczy akademickich²⁴, jak i prywatne instytucje. Wśród tych ostatnich na szczególną uwagę zasługują badania prowadzone przez Litewski Instytut Wolnego Rynku (dalej LIWR). W tych badaniach szarą strefę określa się jako „działalność ekonomiczną (produkcja dóbr lub świadczenie usług) prowadzoną niezgodnie z obowiązującymi normami prawa i niedeklarowaną oficjalnie w celu uniknięcia płacenia podatków”²⁵. Metodologia badań stosowana przez tą instytucję nie uwzględnia różnego rodzaju działalności przestępczej (np. oszustwa podatkowe związane ze składaniem fałszywych zeznań podatkowych, wyłudzeniem zwrotu podatku VAT, przestępstwa korupcyjne).

Dalsza analiza będzie bazowała na wynikach badań szarej strefy prowadzonych przez zespół F. Schneidera oraz Litewski Instytut Wolnego Rynku.

2. Zasięg szarej strefy w krajach członkowskich UE

Jak już wcześniej wspomniano, mierzalność czarnego rynku jest ograniczona. Wyniki badań szarej strefy, na których oparto się w niniejszym artykule, zostały opracowane przez F. Schneidera na potrzeby Parlamentu Europejskiego. Do obliczeń wykorzystano metody bezpośrednie – głównie anonimowe badania ankietowe, pośrednie – porównujące ogólnodostępne wskaźniki makroekonomiczne, oraz technikę badań statystycznych, zwaną MIMIC (ang. *multiple indicators multiple causes*, czyli „wiele wskaźników, wiele przyczyn”). Powyższa technika została zastosowana do zbudowania modelu strukturalnego szarej strefy oraz zbadania relacji pomiędzy tą strefą a czynnikami, które mają na nią największy wpływ, jak podatki bezpośrednie oraz wysokość ubezpieczeń społecznych. Na podstawie zastosowanych metod określono wielkość szarej strefy w poszczególnych krajach, jako procent produktu krajowego brutto (PKB)²⁶.

²¹ *Neapskaitoma ekonomika: sampratos, tyrimai, problemas*, Lietuvos Statistikos Departamentas, Vilnius 1997.

²² A. Pocius, *Nieoficialos darbo rinkos dinamikos tendencijos*, Lietuvos Statistikos Departamento darbai, 1997, nr 3.

²³ D. Murauskaitė, *Nepriklausoma ekonomika ir jos įvertinimo problemas*. Lietuvos ekonomikos apžvalga, Lietuvos Statistikos Departamentas, 1998, s. 96.

²⁴ A. Misiūnas, *Šešėlinės ekonomikos egzistavimo priežastys ir padariniai*, [online] <http://www.lb.lt/misiunas> [dostęp: 10.09.2013]; J. Krumplytė, *Šešėlinės ekonomikos veiksnių ir priežasčių tyrimas ekspertinio vertinimo metodu: Lietuvos atvejis*, [online] <http://www.bme.vgtu.lt/index.php/bme/article/viewFile/9/9> [dostęp: 10.09.2013].

²⁵ *Lietuvos šešėlinė ekonomika*, Periodinis leidinys nr2, Lietuvos Laisvosios Rinkos Institutas, Vilnius 2013, s.6

²⁶ F. Schneider, *The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?*, Discussion Paper No. 6423, March 2012, ss. 7-8.

W badaniach tych, szara strefa nie dotyczy działalności nielegalnej i kryminalnej, takiej jak narkotyki, prostytutka, pranie brudnych pieniędzy, oszustwa podatkowe czy defraudacja. Skupia się natomiast na wszystkich rodzajach działalności gospodarczej, które prowadzą do ukrywania faktycznego dochodu oraz omijania lub unikania regulacji rządowych lub podatków. Głównym składnikiem szarej strefy (około dwóch trzecich) będzie zatem praca nielegalna, generująca wynagrodzenia, których nie deklarują (lub je zaniżają) zarówno pracownicy, jak i przedsiębiorcy, aby uniknąć podatków lub nadmiernej biurokracji. Reszta szarej strefy jest w tym badaniu reprezentowana przez zaniżane zyski z działalności gospodarczej, mające na celu uniknięcie zobowiązań podatkowych. Z zestawień F. Schneidera wynika, że w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej szara strefa jest wyższa niż w „starych”. Rośnie ona, gdy podąża się z zachodu Europy na wschód.

• Poziom szarej strefy w krajach UE-15

Poniżej przedstawiono zasięg szarej strefy w 15 krajach, które jako pierwsze utworzyły Unię Europejską i zaliczane są do krajów wysoko rozwiniętych (tab. 1).

Tablica 1. Wysokość szarej strefy w 15 krajach Unii Europejskiej (UE–15) w latach 2003–2012, (% PKB)

Kraj / Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Austria	10,80	11,00	10,30	9,70	9,40	8,10	8,47	8,20	7,90	7,60
Belgia	21,40	20,70	20,10	19,20	18,30	17,50	17,80	17,40	17,10	16,80
Dania	17,40	17,10	16,50	15,40	14,80	13,90	14,30	14,00	13,80	13,40
Finlandia	17,60	17,20	16,60	15,30	14,50	13,80	14,20	14,00	13,70	13,30
Francja	14,70	14,30	13,80	12,40	11,80	11,10	11,60	11,30	11,00	10,80
Niemcy	17,10	16,10	15,40	15,00	14,70	14,20	14,60	13,90	13,70	13,30
Grecja	28,20	28,10	27,60	26,20	25,10	24,30	25,00	25,40	24,30	24,00
Irlandia	15,40	15,20	14,80	13,40	12,70	12,20	13,10	13,00	12,80	12,70
Włochy	26,10	25,20	24,40	23,20	22,30	21,40	22,00	21,80	21,20	21,60
Luksemburg	9,80	9,80	9,90	10,00	9,40	8,50	8,80	8,40	8,20	8,20
Holandia	12,70	12,50	12,00	10,90	10,10	9,60	10,20	10,00	9,80	9,50
Portugalia	22,20	21,70	21,20	20,10	19,20	18,70	19,50	19,20	19,40	19,40
Hiszpania	22,20	21,90	21,30	20,20	19,30	18,40	19,50	19,40	19,20	19,20
Szwecja	18,60	18,10	17,50	16,20	15,60	14,90	15,40	15,00	14,70	14,30
W. Brytania	12,20	12,30	12,00	11,10	10,60	10,10	10,90	10,70	10,50	10,10
UE-15/średnia	17,76	17,41	16,89	15,89	15,19	14,45	15,02	14,78	14,49	14,28
UE-27/średnia	22,30	21,90	21,50	20,80	19,90	19,30	19,80	19,50	19,20	18,40

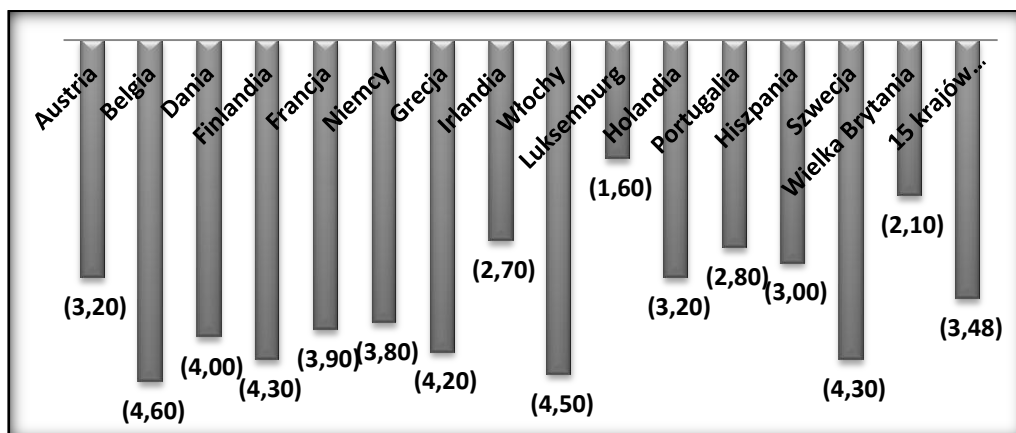
Źródło: na podstawie F. Schneider, *Size and development of the Shadow Economy from 2003 to 2012...*, op.cit.

Dane zawarte w tablicy obrazują duże zróżnicowanie zakresu szarej strefy nawet w tych krajach Unii Europejskiej, które stanowią trzon i podstawę rynku europejskiego, mają za sobą długi okres wspólnej polityki w zakresie ustanawiania zasad dotyczących handlu i rynku pracy,

a także uznawane są za najbardziej rozwinięte gospodarczo. Jako przykład ogromnej rozbieżności warto porównać chociażby Austrię, z wielkością szarej strefy na poziomie 7,6% PKB (w 2012 r.), oraz Grecję, gdzie wskaźnik ten wynosił w tym okresie 24,0% PKB. Różnica między najniższym poziomem tego wskaźnika a najwyższym stanowiła w 2012 r. ponad 16 punktów procentowych.

Średni poziom szarej strefy dla tej grupy krajów w początkowym okresie (2003-2004) był stosunkowo wysoki - 17,8% - 17,4% PKB. W odniesieniu natomiast do całego badanego okresu łatwo zauważalne są pozytywne zmiany, jeśli chodzi o kurczenie się szarej strefy w krajach starej Unii. Jest to z pewnością wynik polityki poszczególnych krajów, ale także priorytetów, postawionych przed Unią jako całością. Pozytywny trend potwierdzony jest przez różnicę pomiędzy wskaźnikami z lat 2003 i 2012. W ciągu 10 lat średni poziom produkcji ukrytej dla UE-15 spadł o 3,48 p.p. Różnice w wielkościach pomiędzy poziomem szarej strefy w 2003 i 2012 r. prezentuje poniższy wykres (rys. 1).

Rysunek 1. Zmiany w poziomie szarej strefy dla krajów UE-15 w latach 2003-2012, (p.p.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabelicy 1.

Belgia mimo stosunkowo wysokiego poziomu szarej strefy jest krajem, który najwięcej osiągnął w jej obniżaniu – produkcja ukryta zmniejszyła się tam o 4,6 p.p., natomiast Grecja i Włochy, które przez te dziesięć lat posiadały najwyższy stosunek produkcji nieformalnej do formalnej, należą do czołówki państw, które najwięcej go zmniejszyły. Dużymi osiągnięciami w walce z szarą strefą poszczycić się mogą także Finlandia i Wielka Brytania (spadek o 4,3 p.p.). Najmniejsza różnica między rokiem 2003 a 2012 wystąpiła w Luksemburgu, ale kraj ten przez cały badany okres posiadał jeden z najniższych wskaźników.

• Poziom szarej strefy w krajach UE-12

Sytuacja w nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej przedstawia się zgoła inaczej niż w krajach starej Unii. Kraje, które dołączyły do idei zjednoczonej Europy w roku 2004 i 2007, należały w większości do krajów postkomunistycznych. Ich gospodarki przeszły

transformację po upadku Związku Radzieckiego, a państwa te dążyły do osiągnięcia standardów zachodnioeuropejskich we wszystkich dziedzinach życia.

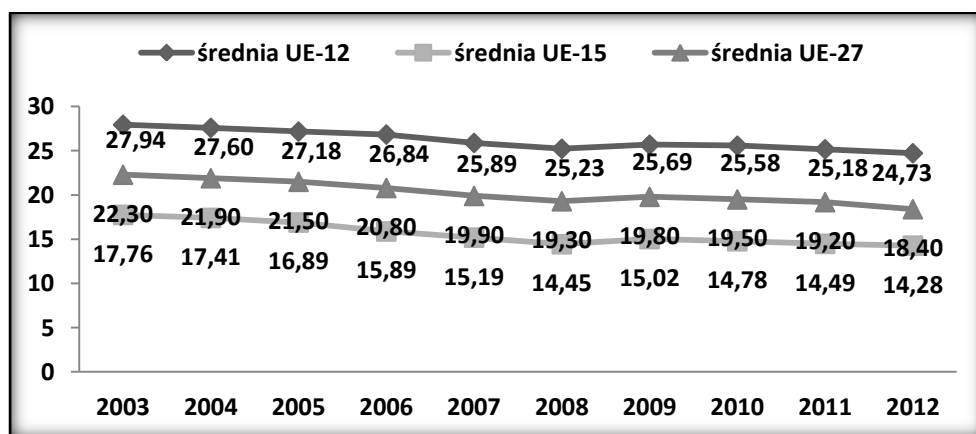
Trudna historia nowo przyjętych państw wpływa na odmienną sytuację, jeśli chodzi o występowanie szarej strefy oraz jej zakres i poziom. Ogólnie rzecz ujmując, gospodarka ukryta jest w tych państwach wyższa, niż w krajach starej Unii. Aby potwierdzić tę tezę, warto przyrzeć się poniższemu zestawieniu danych (tab. 2 oraz rys. 2).

Tablica 2. Wysokość szarej strefy w 12 nowych krajach Unii Europejskiej (UE-12) w latach 2003-2012, (% PKB)

Kraj/Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bułgaria	35,90	35,30	34,40	34,00	32,70	32,10	32,50	32,60	32,30	31,90
Cypr	28,70	28,30	28,10	27,90	26,50	26,00	26,50	26,20	26,00	25,60
Czechy	19,50	19,10	18,50	18,10	17,00	16,60	16,90	16,70	16,40	16,00
Estonia	30,70	30,80	30,20	29,60	29,50	29,00	29,60	29,30	28,60	28,20
Węgry	25,00	24,70	24,50	24,40	23,70	23,00	23,50	23,30	22,80	22,50
Łotwa	30,40	30,00	29,50	29,00	27,50	26,50	27,10	27,30	26,50	26,10
Litwa	32,00	31,70	31,10	30,60	29,70	29,10	29,60	29,70	29,00	28,50
Malta	26,70	26,70	26,90	27,20	26,40	25,80	25,90	26,00	25,80	25,30
Polska	27,70	27,40	27,10	26,80	26,00	25,30	25,90	25,40	25,00	24,40
Rumunia	33,60	32,50	32,20	31,40	30,20	29,40	29,40	29,80	29,60	29,10
Słowenia	26,70	26,50	26,00	25,80	24,70	24,00	24,60	24,30	24,10	23,60
Słowacja	18,40	18,20	17,60	17,30	16,80	16,00	16,80	16,40	16,00	15,50
UE-12 /średnia	27,94	27,60	27,18	26,84	25,89	25,23	25,69	25,58	25,18	24,73
UE-27 /średnia	22,30	21,90	21,50	20,80	19,90	19,30	19,80	19,50	19,20	18,40

Źródło: jak dla tablicy 1.

Rysunek 2. Poziom szarej strefy w badanych krajach, (% PKB)



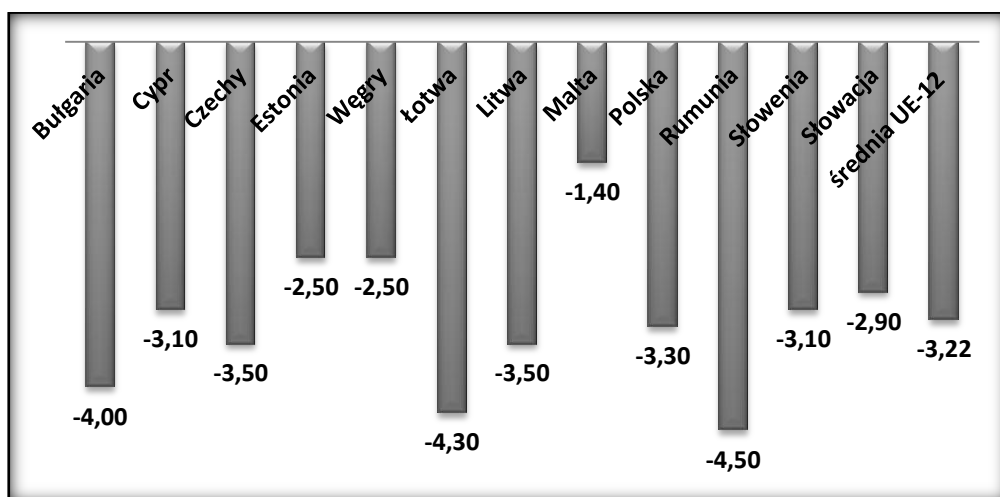
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tablicy 1 oraz tablicy 2.

Biorąc pod uwagę średnią dla nowoprzyjętych państw (UE-12) i porównując ją rok do roku ze średnią dla całej UE-27, bardzo łatwo można zauważyć, jak wysoki jest stosunek produkcji nieformalnej do formalnej w tych pierwszych. Kiedy natomiast porównamy średnią dla UE-12 i UE-15, różnice będą jeszcze wyraźniejsze. W całym dziesięcioleciu, od 2003 r. do 2012 r. różnica pomiędzy UE-15 a UE-12 wynosiła powyżej 10 p.p., oczywiście na niekorzyść tych ostatnich. Średni poziom produkcji ukrytej dla krajów przyjętych do Unii Europejskiej w 2004 r. i 2007 r., wynosił blisko 28% PKB, dla krajów starej piętnastki – niecałe 18%. Pozytywny jest fakt, że szara strefa skurczyła się w ostatnich dziesięciu latach o ponad 3 p.p. Zauważalny jest także stały trend zmniejszający zakres gospodarki nieformalnej. Oprócz chwilowego wzrostu w 2009 r., kiedy w całej Europie silnie odczuwano skutki kryzysu finansowego, ogólnie można mówić o kurczeniu się szarej strefy u nowoprzyjętych członków UE. W roku 2012 średnia dla UE-12 zmniejszyła się do poziomu 24,73% PKB.

Na początku badanego okresu najwyższy poziom szarej strefy występował w Bułgarii oraz Rumunii (na poziomie 36% - 34% PKB). Niestety, trzecie niechlubne miejsce w tym rankingu, zajmowała Litwa z wskaźnikiem 32% PKB. Wysokie wskaźniki odnotowano również w Estonii, na Łotwie oraz na Cyprze (31% - 29% PKB). Stosunek produkcji nieoficjalnej do oficjalnej, poniżej średniej dla UE-12, występował w Polsce, Słowenii, na Malcie i na Węgrzech. Najniższe wskaźniki odnotowano w 2003 r. na Słowacji, a także w Czechach. Te dwa kraje również w 2012 r. utrzymały najniższy wskaźnik.

Zmiany w poziomie szarej strefy w okresie 2003-2012 pozwalają mówić o tym, że kraje nowej Unii podążają w kierunku spadku zasięgu gospodarki ukrytej. Pozytywny trend jest zauważalny w całym badanym okresie oprócz nieznacznego załamania w latach 2008-2009. Kryzys gospodarczy wymusił na wielu państwach członkowskich zacieśnienie polityki fiskalnej oraz wprowadzenie procedur, mających na celu kurczenie się szarej strefy. Średnia dla krajów UE-12 zmniejszyła się o 3,22 p.p. z 27,94% do 24,73% (rys. 3).

Rysunek 3. Zmiany w poziomie szarej strefy dla krajów UE-12 w latach 2003-2012, (p.p.)



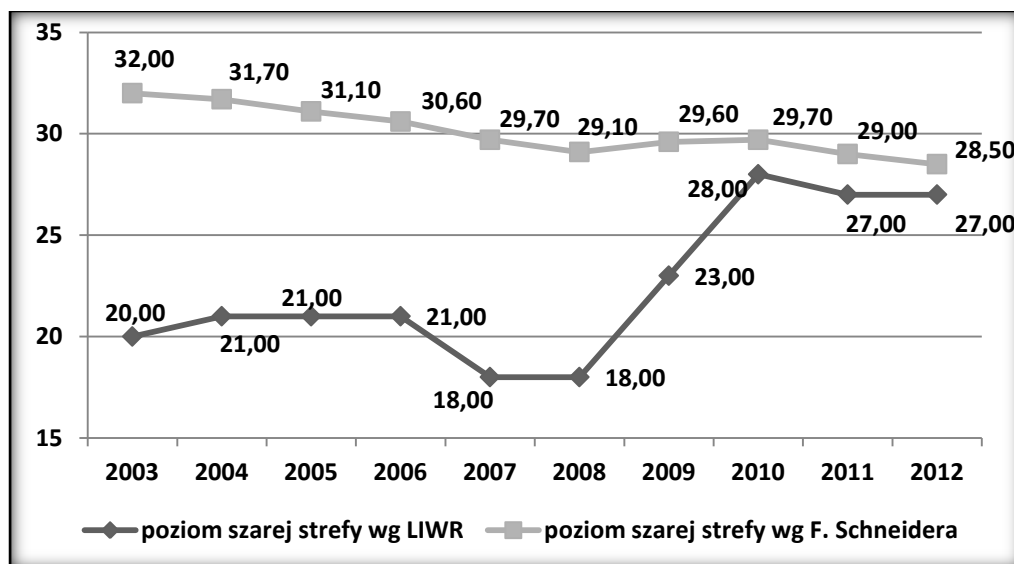
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tablicy 2.

Najbardziej spektakularny sukces w walce z nieoficjalną gospodarką odniosła Rumunia, która obniżyła ww. wskaźnik o 4,5 p.p., Łotwa – o 4,3 p.p. i Bułgaria – o 4 p.p. Z kolei Litwa i Czechy, obniżyły wskaźnik o 3,5 p.p., a Polska o 3,3 p.p. Oczywiście państwa UE-12 mają znacznie więcej do zrobienia w kwestii przejrzystości gospodarek, ale tendencja spadku szarej strefy jest widoczna i powinna się utrzymać.

3. Rozmiar i struktura szarej strefy na Litwie

Na Litwie, należącej do grupy krajów rozwijających się, gospodarka nieoficjalna osiąga znaczny rozmiar. Warto przypomnieć, jak poziom gospodarki nieformalnej prezentował się dla Litwy w latach 2003-2012 w badaniach F. Schneidera oraz opracowaniach Litewskiego Instytutu Wolnego Rynku²⁷ (rys. 4).

Rysunek 4. Porównanie wyników badań poziomu szarej strefy na Litwie wykonanych przez LIWR i F. Schneidera, (% PKB)



Źródło: F. Schneider, *Size and development of the Shadow Economy from 2003 to 2012...*, op.cit., oraz *Lietuvos ekonomikos tyrimas 2011/2012 (2)* [online], http://www.lrinka.lt/index.php/analitiniai_darbai/29_asis_lietuvos_ekonomikos_tyrimas/6499;from_topic_id;5091 [dostęp:8.09.2013].

Z obliczeń F. Schneidera wynika, że poziom szarej strefy na Litwie systematycznie zmniejszał się, za wyjątkiem lat 2009 i 2010, co miało związek z kryzysem gospodarczym. Na początku badanego okresu gospodarka ukryta stanowiła 32% PKB, oznacza to, że 1/3 produkcji krajowej była tworzona nieoficjalnie.

²⁷ Litewski Instytut Wolnego Rynku - lit. *Lietuvos Laisvosios Rinkos Institutas*.

Dziesięć lat później wskaźnik ten wynosił nieznacznie mniej, bo 28,5%, zmniejszył się zatem o 3,5 p.p. Wynik ten, choć wydaje się mało spektakularny, dowodzi, że państwo działa w dobrym kierunku. Natomiast według obliczeń LIWR-u, w 2003 r. gospodarka ukryta stanowiła 20% PKB, natomiast pomiędzy rokiem 2004, a 2006 wynosiła 21%, aby w kolejnych dwóch latach skurczyć się do 18%. W 2009 r. podziemie gospodarcze stanowiło 23%, czyli wzrosło o 5 p.p., a w 2010 r. już 28%. Lata 2011 i 2012 to nieznaczne skurczenie szarej strefy do 27% PKB.

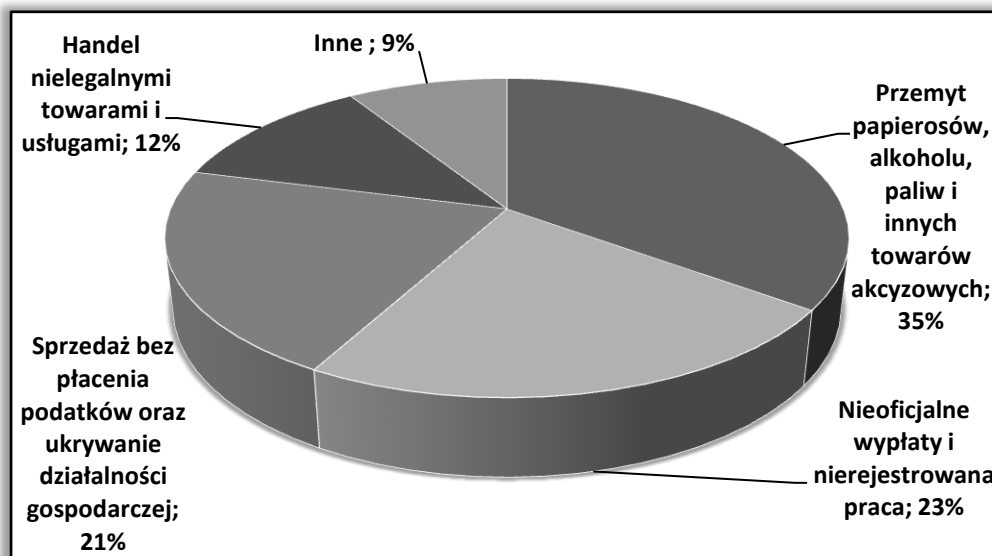
Zestawione informacje pokazują, iż występują znaczące różnice w wynikach badań osiągniętych przez oba zespoły badacze. Warto zaznaczyć, że skala gospodarki nieoficjalnej na Litwie w ciągu całego badanego okresu jest wyższa w opracowaniach Schneidera niż LIWR. Już na samym początku badanego okresu, w 2003 r. różnica pomiędzy wartościami wynosi 12 p.p. W kolejnych latach różnice pomiędzy wynikami zmniejszyły się nieznacznie, ale wciąż oscylowały wokół 10 p.p. W latach 2010-2012 różnice pomiędzy wynikami znacząco zmaleły, i wyniosły odpowiednio: 1,7 p.p., 2 p.p. i 1,5 p.p., co może oznaczać, że w obu zespołach przyjęto podobne metody badawcze.

Podsumowując powyższe rozważania, warto jeszcze przyjrzeć się, jak zmieniła się skala gospodarki nieoficjalnej od 2003 r. do 2012 roku. Otóż, według opracowania Schneidera, szara strefa zmniejszyła się o 3,5 p.p. w ciągu dziesięciu lat, natomiast według LIWR – zwiększyła o 7 p.p. Tak duża rozbieżność w ocenie funkcjonowania gospodarki nieformalnej jest zdumiewająca i zmusza do zastanowienia się, które z przyjętych metod badawczych są bardziej miarodajne, oraz które z opracowań przedstawia rzeczywistą skalę zjawiska. Kwestia ta nie pozostaje jednak w obszarze zainteresowań niniejszej pracy i nie będzie głębiej analizowana. Na potrzeby dalszej analizy przyjmuje się, że wszystkie opracowania LIWR zawierają informacje rzetelne i odzwierciedlające rzeczywistość, opierają się bowiem na oficjalnych danych statystycznych, na opinii uczestników rynku, a także analizują czynniki, które mają wpływ na poglądy tych uczestników²⁸. Zatem do analizy kolejnej kwestii, a mianowicie źródeł gospodarki nieoficjalnej na Litwie, wykorzystane zostaną opracowania LIWR dotyczące sytuacji gospodarczej kraju. W strukturze szarej strefy na Litwie wyróżnia się pięć segmentów: przemysł papierosów, alkoholu, paliw i innych towarów akcyzowych, nieoficjalne wypłaty (w kopertach) oraz nierejestrowana praca, sprzedaż towarów i usług bez płacenia podatków oraz ukrywanie działalności gospodarczej, handel nielegalnymi towarami i usługami oraz inne nadużycia (rys. 5).

Pierwsze trzy segmenty stanowią około 80% całej nielegalnej działalności prowadzonej w kraju. Przemysł towarów, które objęte są akcyzą ma największy udział i wynosi ponad 30%, jest to z pewnością związane z faktem graniczenia Litwy z Białorusią i obwodem Kaliningradzkim.

²⁸ *Lietuvos ekonomikos tyrimas 2011/2012 (2)* [online], op. cit.

Rysunek 5. Źródła szarej strefy na Litwie w 2012 roku, (udział w %)



Źródło: *Lietuvos šešėlinė ekonomika*, Periodinis leidinys nr 1, Lietuvos Laisvosios Rinkos Institutas, Vilnius 2013, s. 15.

Ekspertci szacują, iż w 2012 r. budżet państwa stracił ok 410 mln Lt z powodu przemytu alkoholu. Nie mniej istotne znaczenia w tym kontekście ma również przemysł papierosów, na każdej paczce papierosów państwo traci 6 Lt w postaci niezapłaconych podatków VAT oraz akcyzy. Przemycane paliwo również stanowi duży problem dla Litwy, spowodowane z tego tytułu straty oszacowane na ok. 200 mln Lt²⁹.

Drugi segment, czyli nieoficjalne wypłaty w kopertach, polegają na porozumieniu pomiędzy pracodawcą a pracownikiem, że pracownikowi będzie oficjalnie wypłacane minimalne wynagrodzenie, od którego odprowadzane będą niezbędne składki, zaś pozostała część umówionej kwoty wypłacona zostanie w formie gotówkowej w kopercie. System wynagrodzeń kopertowych jest silnie zakorzeniony i bardzo popularny nie tylko na Litwie, ale także w pozostałych republikach bałtyckich. Według badań Sztokholmskiej Wyższej Szkoły Handlowej w Rydze, wynagrodzenia w kopertach stanowiły w 2011 r. 17,4% ogólnego dochodu pracowników³⁰. Z kolei praca nielegalna, która także mieści się w tym segmencie gospodarki nieoficjalnej, ma na celu ukrycie przed fiskusem całego otrzymywanego z tego tytułu dochodu.

Trzeci segment gospodarki nieoficjalnej to nierejestrowany obrót towarami i usługami (bez opodatkowania) oraz ukrywanie prowadzenia działalności gospodarczej. Pozostałe dwa segmenty, czyli handel nielegalnymi towarami i usługami oraz inne działania, które nie klasyfikowały się do wcześniej wymienionych segmentów, a które również mają na celu

²⁹ *Lietuvos šešėlinė ekonomika*, Periodinis leidinys nr 1, op. cit., ss. 17-25.

³⁰ *Szara strefa w republikach bałtyckich* [online],

http://www.wynagrodzenia.pl/payroll/artukul.php/typ.1/kategoria_glowna.45/ [dostęp: 8.04.2013].

uniknięcie opodatkowania, stanowią razem około jednej piątej działań prowadzonych w szarej strefie ogółem.

4. Determinanty powstawania szarej strefy na Litwie

Ogólnie rzecz ujmując, podstawowym powodem ucieczki w gospodarkę nieformalną jest chęć uniknięcia wysokich obciążeń fiskalnych. Dowodzą tego liczne badania³¹, które pokazują, że najistotniejszym powodem ukrywania działalności gospodarczej były zbyt wysokie podatki. Innym zasadniczym powodem takiego stanu rzeczy jest mentalność i moralność podatkowa. Pierwsza z nich decyduje o nastawieniu obywateli do narzuconego im obowiązku uiszczania podatków, którzy pojmują, że korzystanie z dóbr publicznych i prawidłowe funkcjonowanie państwa wymaga poniesienia określonych nakładów finansowych. Brak tradycji demokratycznych oraz brak zaufania do urzędników administracji państwowej spowodowały, że Litwini nie wierzą w pozytywną i opiekuńczą rolę państwa, które zapewniłyby im (w zamian za rzetelne płacenie podatków) godne warunki życia. Przekonanie to powoduje, że nie czują oni obowiązku „dokładania się” do budżetu państwa. Moralność podatkowa związana jest z mentalnością podatkową, wiąże się z wewnętrznym przyzwoleniem na obowiązek podatkowy narzucony przez państwo. Obywatelom Litwy trudno jest zaakceptować nowe podatki, często uważają oni, że jest to kolejny sposób na pomniejszenie ich majątków. Stąd też wypływa kolejny istotny powód unikania opodatkowania – czyli wrodzone aspiracje jednostek do uzyskania najwyższych zysków przy poniesieniu jak najmniejszych kosztów. Nie inaczej dzieje się z uczestnikami rynku na Litwie – chęć osiągnięcia i zatrzymania maksymalnych przychodów powoduje, że zarówno podmioty gospodarcze, jak i zwykli obywatele działają w gospodarce nieoficjalnej. Badania ankietowe przeprowadzone wśród przedsiębiorców dowodzą, że 45% z nich przynajmniej częściowo unika narzuconych przez państwo obciążeń fiskalnych³².

Wspomniany brak zaufania do urzędników państwowych, korupcja, wykorzystywanie przez nich stanowisk do pomnażania osobistych majątków są także czynnikami, które wpływają na unikanie opodatkowania przez obywateli i ich aktywność w szarej strefie. Także powiązania pomiędzy urzędnikami a biznesem sprzyjają prowadzeniu nielegalnej działalności.

Prowadzenie działalności nierejestrowanej ułatwia również brak stabilnego i właściwie funkcjonującego systemu bankowego oraz rozpowszechnione używanie pieniądza w gotówce. Choć Litwa jest członkiem UE oraz spełnia warunki narzucone przez porozumienia instytucji finansowych i organizacji międzynarodowych dotyczące banków, to nacjonalizacja banku Snoras w listopadzie 2011 r. spowodowała brak zaufania podmiotów gospodarczych i przeciętnych obywateli do instytucji finansowych i organów rządowych. Wprowadziło to

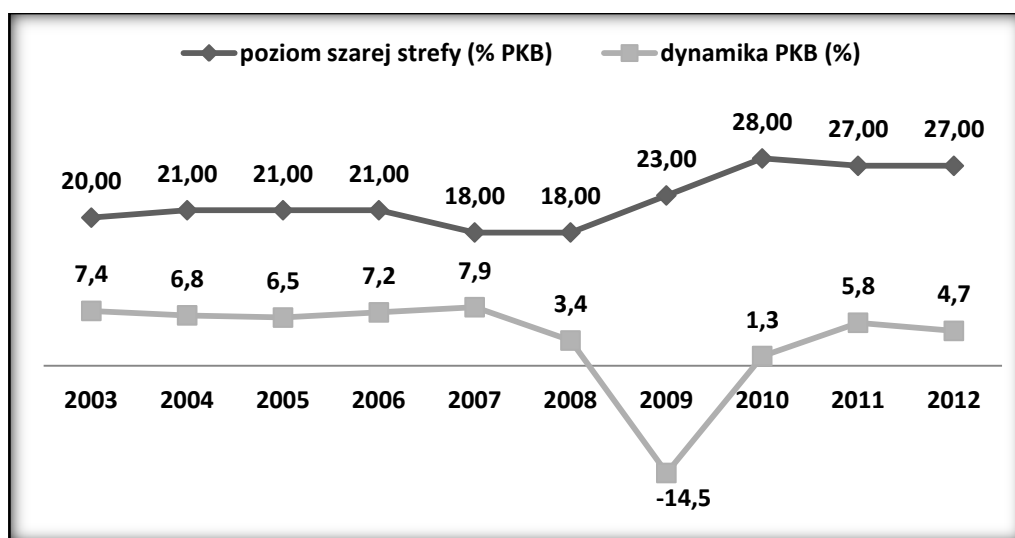
³¹ T. J. Putniņš, A. Sauka, *Size and determinants of shadow economies in the Baltic States*, [online], www.biceps.org/sites/default/files/bje/Putnins.pdf [dostęp: 8.04.2013]; F. Schneider, *Size and development of the Shadow Economy from 2003 to 2012: some new facts* [online], <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2012/ShadEcEurope31March%202012.pdf> [dostęp: 30.10.2013].

³² Jak wyżej.

niepewność posiadania swoich wkładów i dostępu do posiadanych lokat, zwiększyły się także płatności za towar w gotówce.

Zmiany zachodzące w poziomie szarej strefy wiążą się także z ogólną sytuacją makroekonomiczną w kraju (rys. 6). W okresie wzrostu gospodarczego poziom szarej strefy się obniża, natomiast kryzys gospodarczy wiąże się z przechodzeniem podmiotów gospodarczych do podziemia. Walka o biedniejszego klienta zmusza do obniżenia cen przy stabilnych kosztach, aby więc zwiększyć swą konkurencyjność firmy starają się unikać podatków, zapewniając sobie jak najwyższe zyski. Kryzys gospodarczy wiąże się także z większym bezrobociem, a to skłania część pracowników do pracy na czarno lub przyjmowania wynagrodzeń w kopertach. Zmiany zachodzące w sytuacji makroekonomicznej kraju powodują z pewnym opóźnieniem zmianę zachowań i dostosowanie się uczestników rynku.

Rysunek 6. Porównanie dynamiki PKB (%) i poziomu szarej strefy (% PKB) na Litwie w latach 2003-2012



Źródło: Lietuvos ekonomikos tyrimas 2011/2012 (2) [online], op. cit.

Okres dynamicznego rozwoju gospodarki trwał od 2003 r. do 2008 r., Litwa była nazywana wtedy „tygrysem bałtyckim”, z perspektywą szybkiego wejścia do strefy euro. Szara strefa wynosiła wtedy około 20% PKB, zaś w 2007 r. i w 2008 r. 18%, a środki zarobione w sposób nieoficjalny były inwestowane w legalne przedsięwzięcia. Kryzys finansowy, zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych, przeniósł się niestety do Europy i z dużym impetem uderzył w 2009 r. w niewielką gospodarkę litewską. Spadek PKB o 14,5% związany był z bankructwem wielu firm, szczególnie w budownictwie, i spowodował wzrost poziomu gospodarki nieoficjalnej o 5 p.p. w stosunku do roku poprzedniego (do 23%). Mimo że w 2010r. odnotowano minimalny wzrost gospodarczy na poziomie 1,3%, to podziemie gospodarcze rozrosło się o kolejne 5 p.p. do 28%. Według obliczeń poziomu szarej strefy prowadzonych przez LIWR, to najwyższy jej poziom w gospodarce od 1997 roku. Kolejne, 2011 r. i 2012 r. przyniosły znaczną poprawę sytuacji gospodarczej, zanotowano bowiem wzrost PKB odpowiednio o 5,8% oraz 4,7%, aczkolwiek poziom gospodarki nieoficjalnej

zmniejszył się nieznacznie w stosunku do 2010 r. i wyniósł 27% Produktu Krajowego Brutto. Należy jednakże wziąć pod uwagę, że uczestnicy rynku potrzebują dłuższego czasu na dostosowanie się do zmian oraz fakt, że gospodarka litewska nie osiągnęła jeszcze potencjału sprzed kryzysu.

Wymienione dotychczas czynniki powstawania i ekspansji szarej strefy dotyczą wszystkich partycypujących w gospodarce drugiego obiegu. Istnieją jednak specyficzne uwarunkowania dla każdego z segmentów szarej strefy, wyodrębnionych przez Litewski Instytut Wolnego Rynku³³. Największy udział w szarej strefie, ponad 30%, ma przemysł towarów akcyzowych (papierosów, alkoholu, paliw i innych). Decydujący jest tu wpływ dużej różnicy cen na towary akcyzowe pomiędzy Białorusią i Litwą, chociaż sprowadza się także towary z Federacji Rosyjskiej. Akcyza i VAT windują ceny papierosów, alkoholu i benzyny na Litwie, a to skłania do nielegalnego wwozu tańszych towarów z Białorusi oraz Rosji i handlu nimi na terenie Litwy, ale także w innych państwach UE, a częste kontakty handlowe i osobiste ułatwiają obrót towarami. Przykładem znaczącej różnicy w cenach może być cena paliwa na stacji Lukoil na Białorusi i Litwie w 2009 roku (tab. 3).

Tablica 3. Porównanie cen paliw na stacji Lukoil na Białorusi i na Litwie w 2009 roku

Rodzaj paliwa	LUKOIL Białoruś	LUKOIL Litwa
Benzyna A-95	2,17 Lt	3,51 Lt
Olej napędowy	1,73 Lt	3,09 Lt
Autogaz	1,17 Lt	1,65 Lt

Zródło: Tytoń, paliwo oraz alkohol z przemytu zalewają Litwę [online], <http://kurierwilenski.lt/2009/07/22/tyton-paliwo-oraz-alkohol-z-przemytu> [dostęp: 8.09.2013].

Powyższe informacje dają przejrzysty obraz opłacalności przemytu, w tym wypadku paliw, chociaż podobna sytuacja ma się z papierosami i alkoholem. Niewielka odległość i wspomniane już liczne kontakty obywateli Litwy i Białorusi aktywizują bardziej „przedsiębiorczych” do uzyskania nieoficjalnego dochodu wykorzystując wysoką różnicę cen. Dodatkowo, położenie geograficzne Litwy, która graniczy z Polską, Łotwą, Białorusią i Rosją, wpływa stymulująco na handel przygraniczny i sprzyja nielegalnym transakcjom na dużą skalę. Tym bardziej, że tereny przygraniczne po wschodniej granicy Litwy to regiony słabiej rozwinięte, ze skorumpowanymi urzędnikami oraz nieskutecznymi organami sprawującymi nadzór i kontrolę.

Czynnikiem wpływającym na wysoki poziom obrotu towarami z przemytu jest także ogólnie panująca akceptacja obrotu takimi towarami i udział w nim znacznej części społeczeństwa litewskiego. Związane jest to oczywiście z poziomem zamożności mieszkańców Litwy (niskimi dochodami) i łatwością brania udziału w procederze. Według szacunków,

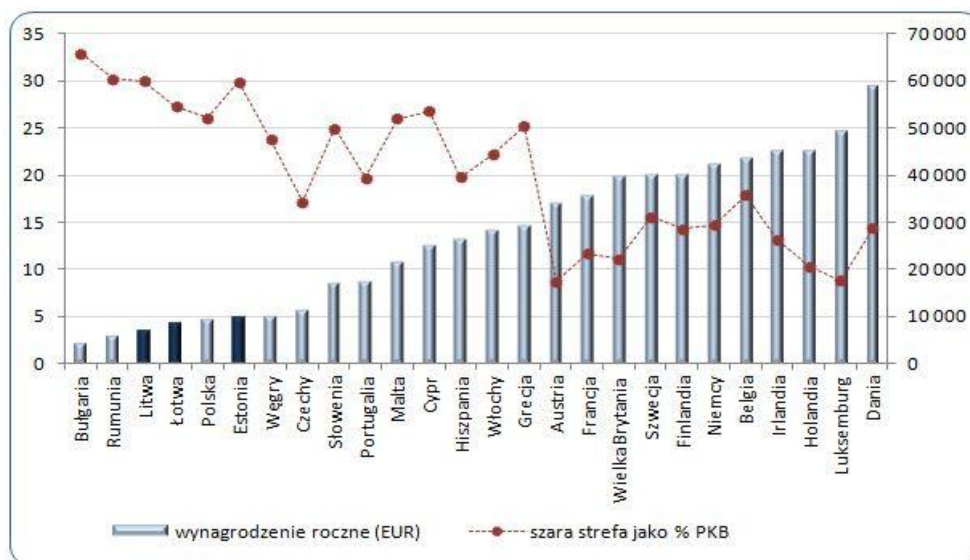
³³ Lietuvos šesėlinės ekonomikos leidinys 2012 (1/2) [online],

http://www.lrinka.lt/index.php/meniu/ziniasklaidai/straipsniai_ir_komentarai/lietuvos_seselines_ekonomikos_leidinys_2012_12/6734;from_topic_id;6729 [dostęp:8.04.2013].

korzystanie z przemycanych towarów jest powszechne w miejscowościach przygranicznych. Badania sondażowe przeprowadzone na zlecenie LIWR w 2010 r. dowiodły, że 61% mieszkańców usprawiedliwia przemyt. W 2009 r. takich osób było tylko 43%³⁴.

Kolejnym segmentem szarej strefy na Litwie jest zapłata za pracę „w kopertach” oraz praca nielegalna. Zajmując się tym zagadnieniem, należy zwrócić uwagę, że poziom gospodarki nieoficjalnej jest silnie związany z wysokością przeciętnych wynagrodzeń. Badania wykazały, że im wyższe zarobki, tym niższe natężenie działalności w gospodarce nieoficjalnej (rys. 7).

Rysunek 7. Poziom szarej strefy (% PKB) oraz roczne wynagrodzenia brutto (EUR) w krajach UE w 2010 roku



Źródło: *Szara strefa w republikach bałtyckich* [online],

http://www.wynagrodzenia.pl/payroll/artukul.php/typ.1/kategoria_glowna.45/wpis.2559 [dostęp: 8.04.2013].

Analizy przeprowadzone przez ekspertów pokazują, że kraje, w których występuje niskie przeciętne wynagrodzenie roczne, posiadają wysoki poziom szarej strefy. Litwa, będąca na trzecim miejscu pod względem niskich wynagrodzeń wśród krajów członkowskich UE (po Bułgarii i Rumunii), posiada także trzeci, co do wielkości, zasięg gospodarki nieoficjalnej w UE. Kolejną przyczyną kopertowych wynagrodzeń i pracy na czarno są wysokie koszty pracy, czyli obciążenia z tytułu podatków i świadczeń społecznych. Choć koszty pracy są relatywnie niskie na Litwie (w porównaniu z krajami UE-15), są jednak znaczącym obciążeniem dla pracodawców. Dzieje się tak, ponieważ znaczna część z nich to niewielkie podmioty gospodarcze działające lokalnie. Wysokie koszty pracy zniechęcają pracodawców do tworzenia nowych miejsc pracy i zatrudniania, a z drugiej strony pracownicy starają się uniknąć różnego

³⁴ *Litwini usprawiedliwiają przemyt* [online], <http://www.wilnoteka.lt/pl/artukul/litwini-usprawiedliwiają-przemyt> [dostęp: 8.08.2013].

rodzaju potrąceń z wynagrodzeń. Jedna trzecia osób podejmujących pracę na czarno, jako powód tego faktu podała zbyt wysokie potrącenia z tytułu podatków i świadczeń społecznych, zbyt niskie wynagrodzenia (19% respondentów), brak właściwej kontroli ze strony władz (10%) oraz bezrobocie (5%)³⁵. Wynagrodzenia w kopertach są zjawiskiem częstszym niż praca na czarno. W 2011 r. prawie 84% pracodawców wypłacało w ten sposób wynagrodzenia, a dwie trzecie z tych, którzy zdecydowali się na taki sposób zapłaty, płaciło nieoficjalnie do 30% całości wypłaty pracownika³⁶.

Następnym segmentem szarej strefy na Litwie jest handel towarami i usługami bez opodatkowania, a także ukrywanie prowadzonej działalności gospodarczej. Część aktywności w tym segmencie może wiązać się z przemysłem – nielegalne wejście w posiadanie towarów narzuca konieczność nierejestrowanej ich sprzedaży. Czynnikiem wpływającym na unikanie opodatkowania w handlu towarami i usługami czy ukrywanie działalności są narzucone przez państwo wysokie obciążenia podatkowe. Drugim powodem, podawanym przez przedsiębiorców, jest trudna sytuacja firmy, związana z ogólną sytuacją gospodarczą w kraju, niskie obroty oraz przychody, a także zbyt niskie ceny rynkowe. Trzecim najistotniejszym powodem jest zwiększenie przychodów firmy i dochodów własnych. Inne przyczyny, wymienione przez przedsiębiorców, decydujących się na nielegalną działalność gospodarczą, to zapewnienie sobie właściwej pozycji konkurencyjnej, tradycja uchylania się od podatków, znikoma kontrola ze strony organów państwowych, bezsensowne wydawanie pieniędzy uzyskanych z podatków przez państwo, brak pomocy i wsparcia ze strony państwa³⁷.

Wnioski

Gospodarka nieoficjalna występuje we wszystkich krajach świata, bez względu na osiągnięty przez nie poziom rozwoju gospodarczego. Niemniej w krajach wysokorozwiniętych szara strefa osiąga znacznie niższe rozmiary niż w krajach rozwijających się. Do powyższego wniosku upoważniają badania wykonane przez F. Schneidera, z których wynika że najniższy poziom szarej strefy występuje w krajach wysokorozwiniętych (takich jak Australia, Kanada, Japonia, Nowa Zelandia i Stany Zjednoczone), najwyższy zaś - w nowoprzyjętych (UE-12). Wynika z nich również, iż poziom gospodarki nieoficjalnej na Litwie należy do najwyższych w grupie UE-12 (po Bułgarii i Rumunii), który znacznie zmniejszył się w latach 2003-2012.

Zgola inaczej wygląda ten problem w opinii Litewskiego Instytutu Wolnego Rynku. Badania LIWR dowodzą, że poziom litewskiej szarej strefy wzrastał dynamicznie po 2008 r., a rozbieżność pomiędzy wynikami obu badań jest znaczna. Oszacowana wielkość gospodarki nieoficjalnej w badaniach LIWR była w latach 2003-2009 znacznie niższa niż w opracowaniach prof. Schneidera. Dopiero od 2010 r. wartości te wykazują podobne zmiany

³⁵ *Szara strefa w republikach bałtyckich* [online], op. cit.

³⁶ *Shadow economic index for the Baltic Countries 2009-2012* [online], <http://www.sseriga.edu/en/centres/centre-for-sustainable-business/shadow> [dostęp:8.04.2013].

³⁷ Tamże, s. 19.

(nieznaczny spadek w 2011 r. i wzrost w 2012 r.). Można zatem przypuszczać, że zmienił się sposób lub skuteczność pomiaru gospodarki ukrytej przez LIWR.

Pomijając skalę szarej strefy, istotną kwestią są jej źródła. Otóż najbardziej popularny na Litwie jest przemysł papierosów, alkoholu, paliw i innych towarów akcyzowych, wypłaty w kopertach oraz praca nielegalna, ukrywanie działalności gospodarczej i nieopodatkowana sprzedaż towarów i usług. Obszary te są odpowiedzialne za blisko 80% nierejestrowanej gospodarki.

Z pewnością czynnikiem, który najlepiej wyjaśnia istnienie i rozwój gospodarki równoległej, są zbyt wysokie obciążenia podatkowe. Inaczej mówiąc powstawanie szarej strefy jest reakcją podatników na zbyt wysoki (w ich mniemaniu) poziom obciążeń podatkowych. Dla gospodarstw domowych oznacza to bowiem zmniejszenie ich dochodów, a przez to mniejsze zaspokojenie potrzeb. Dla podmiotów gospodarczych – obciążenia podatkowe zmniejszają możliwości inwestycyjne i rozwojowe, przez co obniżają ich konkurencyjność na rynku. Stąd oczywista jest obrona podatników przed obciążeniami fiskalnymi i chęć ich uniknięcia.

Jest to jednak zbyt daleko idące uproszczenie, a angażowanie się w nieoficjalną aktywność ekonomiczną jest pochodną wielu innych czynników. Istotne znacznie ma również niska moralność i mentalność podatkowa, ugruntowywana przez korupcję urzędników państwowych i wykorzystywanie zajmowanych stanowisk do osiągnięcia korzyści prywatnych i pomnażania majątków osobistych. Dodając do tego biurokrację, częste zmiany obowiązujących norm prawnych i podatkowych, brak długoplanowych perspektyw rozwoju kraju, brak stabilnego systemu bankowego i nieefektywne wykorzystywanie środków publicznych – poznajemy przyczynę wysokiego poziomu szarej strefy na Litwie. Dodatkowym czynnikiem są trudności ekonomiczne w kraju, wywołane kryzysem gospodarczym i związanym z tym dużym bezrobociem.

Szara strefa wpływa negatywnie na funkcjonowanie ładu społecznego i gospodarczego, zmniejszając jego efektywność i konkurencyjność. Nie ulega wątpliwości, że gospodarka ukryta pochłania część zasobów niezbędnych do produkcji, czyniąc w ten sposób gospodarke oficjalną mniej skuteczną - jej oferta jest mniejsza i o niższej jakości. W ten sposób niekorzystnie obniża się stosunek nakładów do efektów działania oficjalnych podmiotów gospodarczych. Upada ich efektywność, która, gdyby nie ta okoliczność, mogłaby być wyższa.

Zniekształceniu ulega obraz całej gospodarki kraju, nabiera "odcieni szarości". Utrudnia to podejmowanie trafnych decyzji gospodarczych, są one obarczone większym ryzykiem błędu. Wizerunek kraju zarówno w oczach własnych obywateli (konsumentów i producentów), jak też inwestorów zagranicznych pogarsza się, zmniejsza się żywione do niego zaufanie, ujawnia się słabość decydentów. Niewątpliwie powyższe znajduje odzwierciedlenie w opiniach inwestorów zagranicznych i producentów krajowych wykorzystywanych przy sporządzaniu rankingów konkurencyjności międzynarodowej przez WEF, czy IMD, niezasłużenie obniżając syntetyczny wskaźnik konkurencyjności.

Ponadto gospodarka nieewidencjonowana to także nierejestrowane dochody, a więc mniejsze wpływy do budżetu, co znacznie obniża możliwości finansowania działań w sferze socjalnej, czy też oświaty i nauki. Co więcej, programy i zamierzenia państwa w sferze socjalnej są większe niż być powinny, np. jest mniej bezrobotnych w rzeczywistości niż w

statystykach, gdyż część formalnie bezrobotnych pracuje „na czarno”. Wskutek czego projektowane wydatki budżetu są większe, a wpływy do niego mniejsze.

Wreszcie, prywatność gospodarki nieformalnej oddziałuje także na mentalność i postawy ludzi. Duża atrakcyjność niezgodnego z prawem sposobu generowania dochodów wśród podatników wpływa jednocześnie na obniżenie poziomu konkurencyjności gospodarki litewskiej, czyniąc taki sposób zarobkowania bardziej atrakcyjnym w stosunku do podmiotów legalnie działających i ponoszących wyższe koszty (podatki, składki z tytułu ubezpieczeń społecznych), w szczególności małych i średnich. W pewnym sensie rozmywa się granica między prawdą i fałszem, zaradnością i cwaniactwem, przedsiębiorczością a kombinatorstwem.

Należałoby również odnotować, że gospodarka nierejestrowana ma i pewne pozytywne strony, np. wzrost zatrudnienia w grupie osób o niskich i średnich kwalifikacjach, która dostarcza im dochodów, a w ujęciu makroekonomicznym obniża bezrobocie i pobudza popyt. Niemniej ekonomiści uważają, że w dłuższym okresie negatywne konsekwencje mają przewagę nad doraźnymi korzyściami³⁸. Władze państwowe próbują walczyć z nieoficjalną działalnością gospodarczą i uchylaniem się od płacenia podatków zaostrzając kontrole i przepisy prawa, postulując czasami wprowadzenie iście "socjalistycznych" pomysłów, jak np. nagradzanie donoszących na uchylających się od podatków. Warto może jednak zwrócić większą uwagę na podnoszenie mentalności podatkowej opartej na obywatelskiej świadomości, wynikającej z przekonania, że ponoszone przez podatnika koszty służą ogólnemu dobru, a w przyszłości zapewnią także jemu opiekę socjalną. Aby jednak osiągnąć ten cel, świadomość obowiązku wobec państwa musi się ugruntować przede wszystkim wśród osób sprawujących władzę, które powinny dawać właściwy przykład przeciętnemu obywatelowi.

BIBLIOGRAFIA

Co decyduje o konkurencyjności Polskiej gospodarki, pod red. M. Noga, M. Stawicka, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2008.

Grynia A., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy w okresie 2005-2012* [w:] Unia Europejska po rozszerzeniu: szanse i bariery rozwoju, red. nauk. B. Grużewski, Wydawnictwo Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie, Wilno 2012.

IMD [online] http://www.imd.org/research/centers/wcc/research_methodology.cfm [dostęp: 15.06.2012].

Krajewska A., *Podatki. Unia Europejska, Polska, Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004.

Krumplytė J., *Šešėlinės ekonomikos veiksniai ir priešasčių tyrimas ekspertinio vertinimo metodu: Lietuvos atvejis*, [online] <http://www.bme.vgtu.lt/index.php/bme/article/viewFile/9/9> [dostęp: 10.09.2013].

Lietuvos šešėlinė ekonomika, Periodinis leidinys nr 1, Lietuvos Laisvosios Rinkos Institutas, Vilnius 2013.

Lietuvos šešėlinė ekonomika, Periodinis leidinys nr 2, Lietuvos Laisvosios Rinkos Institutas, Vilnius 2013, s. 6.

³⁸ Por. *Co decyduje o konkurencyjności Polskiej gospodarki*, op.cit., s.86; *Lietuvos šešėlinės ekonomikos leidinys* 2012 (1/2), op. cit., s.10.

Misiūnas A., *Šešėlinės ekonomikos egzistavimo priežastys ir padariniai*, [online] <http://www.lb.lt/misiunas> [dostęp: 10.09.2013].

Mróz B., *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, Monografie i opracowania SGH, Warszawa 2002.

Murauskaitė D., *Nepriklausoma ekonomika ir jos įvertinimo problemos*. Lietuvos ekonomikos apžvalga, Lietuvos Statistikos Departamentas, Vilnius 1998, s. 96.

Neapskaitoma ekonomika: sampratos, tyrimai, problemos, Lietuvos Statistikos Departamentas, Vilnius 1997.

Pocius A., *Nieoficialos darbo rinkos dinamikos tendencijos*, Lietuvos Statistikos Departamento darbai, Vilnius 1997, nr 3.

Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction*, MacMillan Press 1998.

Putniņš T. J., Sauka A., *Size and determinants of shadow economies in the Baltic States*, [online], www.biceps.org/sites/default/files/bje/Putnins.pdf [dostęp:8.04.2013];

Schneider F., *Shadow Economies and Corruption all over the World: New Estimates for 145 Countries*, Linz 2007.

Schneider F., *The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?*, Discussion Paper No. 6423, March 2012.

Shadow economic index for the Baltic Countries 2009-2012 [online], <http://www.sseriga.edu/en/centres/centre-for-sustainable-business/shadow> [dostęp:8.04.2013].

EKOINNOWACJE SZANSĄ WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI W KONTEKŚCIE POLITYKI ROZWOJOWEJ UE DO 2020 ROKU

Streszczenie

Celem artykułu jest dokonanie analizy poziomu ekoinnowacyjności krajów UE (ze szczególnym uwzględnieniem nowych krajów członkowskich) oraz próba odpowiedzi na pytania dotyczące roli i znaczenia ekoinnowacji w budowaniu przewagi konkurencyjnej, w aspekcie celów i priorytetów polityki rozwojowej UE do 2020 roku.

Ekoinnowacja to każda innowacja, która prowadzi do osiągnięcia zrównoważonego rozwoju. Aktualne cele strategiczne oraz inne zapisy dokumentów strategicznych UE są ukierunkowane na tworzenie i wzmacnianie systemów innowacji ekologicznych, korzystnych dla gospodarki i jednocześnie przyjaznych dla środowiska, które mogą być kluczem do przyszłej konkurencyjności Europy w warunkach globalizacji. Polska znajduje się w grupie krajów UE o najsłabszych wynikach zarówno w dziedzinie innowacyjności, jak i ekoinnowacyjności.

ECOINNOVATIONS AS A GROWTH FACTOR OF THE COMPETITIVE ECONOMY IN THE CONTEXT OF THE EU 2020 DEVELOPMENT POLICY

Summary

This article aims to analyze the level of eco-innovativeness of the EU countries from the perspective of eco-innovation factors. It attempts to answer the questions regarding the role and importance of eco-innovation in building the competitive advantage in terms of the objectives and priorities of the EU development policy by 2020. Particular emphasis is given to the new Member States.

An "eco-innovation" is any innovation that leads to sustainable development. The current strategic objectives and provisions of the EU strategic documents are aimed at creating and strengthening systems of innovations, which are beneficial for the economy and at the same time environmentally friendly. They may be the key to Europe's future competitiveness in the global environment. Poland is among the EU countries with the weakest results both in terms of innovation and eco-innovation, which is also reflected negatively on the level of competitiveness of the Polish economy.

Słowa kluczowe (Keywords): Eco-innovation, competitiveness, innovation, EU's policy.

¹ Dr inż. Danuta Lipińska, Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej, Uniwersytet Łódzki.

Wstęp

Wśród wielu działań podejmowanych przez Unię Europejską w odpowiedzi na wyzwania stawiane przez kryzys gospodarczo-finansowy, szczególnie istotne są działania mające na celu osiągnięcie jednolitego wzrostu i utrzymania konkurencyjności rynku europejskiego. W krajach UE realizowanych jest obecnie wiele inicjatyw, programów i planów działania mających na celu promowanie konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw, jak choćby program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji (CIP). Optymalna realizacja przyjętych przez wszystkie kraje UE celów w pewnych obszarach zależy jednak w dużej mierze od włączenia kwestii związanych z ochroną środowiska do wielu instrumentów.

Z najważniejszych dokumentów strategicznych wskazujących kierunki rozwoju UE w perspektywie 2020 r. wynika, że wymiar środowiskowy nabiera coraz większego znaczenia w funkcjonowaniu gospodarki, a promocja zrównoważonego systemu innowacji, w tym również innowacji ekologicznych, jako jednego z elementów polityki innowacyjnej staje się jednym z istotniejszych bodźców zwiększenia przewagi konkurencyjnej. W związku z tym niezbędne staje się obecnie zapewnienie innowacjom ekologicznym, korzystnym dla gospodarki, jak i przyjaznym dla środowiska, odpowiedniego miejsca w szerszej agendzie innowacyjnej. Wprawdzie od kilku lat na forum UE podejmowane są szerokie inicjatywy mające na celu wspieranie procesów transformacji ekologicznej w kierunku tzw. zielonej gospodarki, to jednak działania tego typu są szczególnie istotne w nowej perspektywie finansowej 2014-2020.

Temat ekoinnowacji jest wyjątkowo aktualny, gdyż jak wskazują wyniki raportów Europa jest wciąż nie tylko mało konkurencyjna, ale także wciąż zbyt mało innowacyjna i ekoinnowacyjna w stosunku do wielu innych regionów świata. Przy stałym wzroście konkurencji ze strony wielu państw, jak choćby USA, Singapuru czy Japonii utrzymanie konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw jest zadaniem bardzo trudnym. Nie mniej jednak zdolność do podniesienia poziomu innowacyjności, w tym także ekoinnowacyjności może w znacznym stopniu wspomóc realizację tego zadania i jednocześnie poprawić perspektywy dalszego rozwoju gospodarki europejskiej.

Celem opracowania jest analiza i ocena potencjału ekoinnowacyjności krajów UE, a w szczególności nowych krajów członkowskich, jako czynnika wzrostu przewagi konkurencyjnej, a także ocena: czy i w jakim stopniu aktualna polityka UE na rzecz ekoinnowacji, wyrażona poprzez dokumenty strategiczne i działania przyczynia się do wspierania innowacji ekologicznych.

Dla zrealizowania określonego wyżej celu dokonano analizy kilku istotnych dokumentów o charakterze strategicznym oraz materiałów źródłowych opublikowanych w ciągu ostatnich trzech lat przez Komisję Europejską, a przede wszystkim: „Planu działania na rzecz ekoinnowacji (EcoAP)”, a także dwóch inicjatyw przewodnich strategii „Europa 2020”: „Unia innowacji” oraz „Europa efektywnie korzystająca z zasobów”.

Dokonana przez pryzmat wskaźników analiza obejmuje diagnozę obecnego potencjału ekoinnowacyjnego przede wszystkim nowych krajów członkowskich UE, w odniesieniu do potencjału ogólnej innowacyjności i konkurencyjności gospodarki tych krajów. Podstawą bazy danych były następujące materiały źródłowe: „European Competitiveness Report 2012”, „State

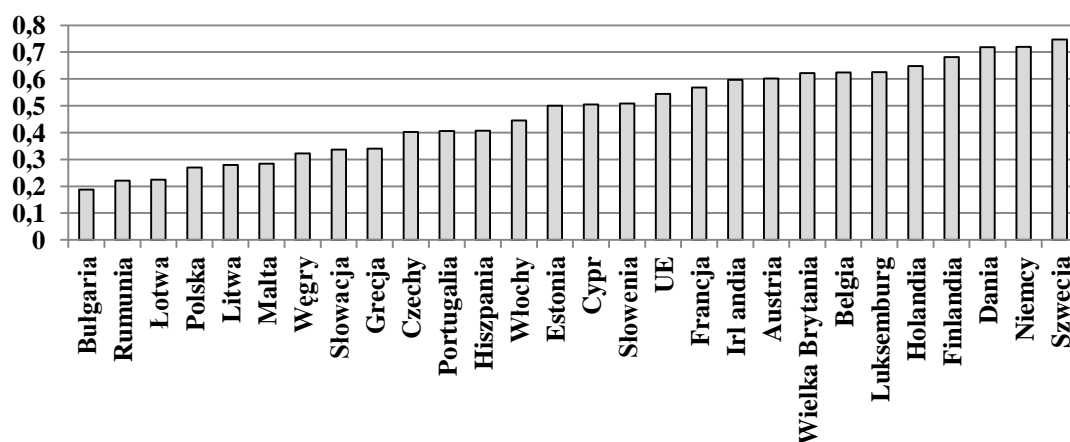
of the Innovation Union 2012”, „Unijna tablica wyników innowacyjności oraz ekoinnowacyjności z 2013” roku oraz „Globalny Raport Konkurencyjności 2012-13” opublikowany przez Światowe Forum Gospodarcze.

1. Potencjał innowacyjności UE

Innowacyjność stanowi jeden z elementów polityk gospodarczych UE. Analizowana i rozumiana w kategoriach korzyści ekonomicznych służy głównie zwiększeniu konkurencyjności gospodarki. Lecz w ostatnich latach coraz bardziej staje się ona strategicznym celem społeczno-gospodarczym UE, ponieważ wyniki krajów członkowskich pod względem poziomu i podejścia do innowacyjności znacznie odbiegają od wyników uzyskiwanych przez takie kraje jak np. Szwajcaria, Japonia, Korea Południowa czy USA.

Z opublikowanej przez Komisję Europejską tablicy wyników z 2013 r. w zakresie badań i innowacji² wynika, że pogłębia się także dysproporcja między krajami UE pod względem poziomu innowacyjności, mierzonej za pomocą syntetycznego wskaźnika innowacyjności (rysunek 1). Został on opracowany w oparciu o dane dla 24 podwskaźników, pogrupowanych w trzy główne kategorie: warunki podstawowe, działalność przedsiębiorstw oraz produkty³.

Rysunek1. Wyniki państw członkowskich UE w dziedzinie innowacyjności z 2013 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Tablicy wyników „Unia innowacji”* [online] http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf [dostęp: 27 marca 2013 r.].

Wszystkie nowe państwa członkowskie UE uzyskały wyniki poniżej średniej unijnej, choć Słowenia, Cypr i Estonia znalazły się w grupie krajów doganiających liderów osiągając wyniki

² *Summary Innovation Index (SII)*. Więcej: *Tablica wyników „Unia innowacji”* [online] http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-figures-analysis/innovation-scoreboard/index_en.htm [dostęp: 27 marca 2013 r.].

³ *State of the Innovation Union 2012* [online] http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/state-of-the-union/2012/state_of_the_innovation_union_report_2012.pdf [dostęp: 27 marca 2013 r.].

zbliżone do średniej unijnej. Czechy, Słowację, Węgry, Malte i Litwę zaklasyfikowano do grupy krajów o umiarkowanych wynikach. Natomiast ostatnie cztery kraje w rankingu: Polska, Lotwa, Rumunia i Bułgaria uzyskały bardzo słabe wyniki, znacznie niższe od średniej UE. Główną przyczynę takiego stanu rzeczy należy upatrywać w bardzo słabo rozwiniętych w tych krajach systemach badań i innowacji, a przede wszystkim wciąż zbyt małej roli innowacyjnej przedsiębiorczości i szkolnictwa wyższego. Nowe kraje członkowskie muszą podjąć konkretne działania, aby zmniejszyć istniejącą między nimi a starą piętnastką przepaść innowacyjną, choćby poprzez m.in. zwiększenie nakładów na badania naukowe i rozwój, stałe rozwijanie sektora szkolnictwa wyższego oraz powiązań między przemysłem a nauką.

2. Istota i znaczenie ekoinnowacji

Ekoinnowacje, zwane również innowacjami ekologicznymi, jako wciąż nowa kategoria ekonomiczna są elementem innowacyjności w szerszym znaczeniu. Wyróżniają się swym proekologicznym charakterem, gdyż wynikiem lub celem ich jest znaczący i widoczny postęp w kierunku osiągnięcia zrównoważonego rozwoju. Wdrażanie ekoinnowacji przyczynia się do zmniejszania negatywnego wpływu gospodarki na środowisko naturalne, zwiększania odporności środowiska na wszelkie obciążenia, a także osiągnięcia efektywniejszego i bardziej odpowiedzialnego korzystania z zasobów naturalnych.

Termin „ekoinnowacja” można odnieść zarówno do technicznych, jak i pozatechnicznych form innowacji. Są to wszelkie działania i inicjatywy przyczyniające się do poprawy efektów środowiskowych, np. zastosowanie nowych, proekologicznych technologii, szczególnie niskoemisyjnych oraz materiało- i energooszczędnych lub też wprowadzenie innowacyjnych ekologicznych rozwiązań w zarządzaniu i organizacji. Ekoinnowacje stanowią szansę dla przedsiębiorstw, ponieważ ich wprowadzenie przyczynia się do znacznego zmniejszenia kosztów prowadzenia działalności, daje nowe możliwości rozwoju oraz ma korzystny wpływ na wizerunek firmy.

We wdrażaniu innowacji ekologicznych tkwi duży potencjał, gdyż są one ważne nie tylko dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w tzw. zielonej niszy, ale stanowią istotne wsparcie dla całej europejskiej gospodarki, aby stała się bardziej konkurencyjna. Ekoinnowacje pomagają rodzimym rynkom krajów członkowskich zdobywać rynki w całej Europie, przede wszystkim dzięki wysokiemu poziomowi zaangażowania MŚP w tym obszarze. Niewątpliwie stanowią dobry przykład współpracy ochrony środowiska i możliwości biznesowych, przyczyniając się do zazieleniania ogólnego systemu innowacji.

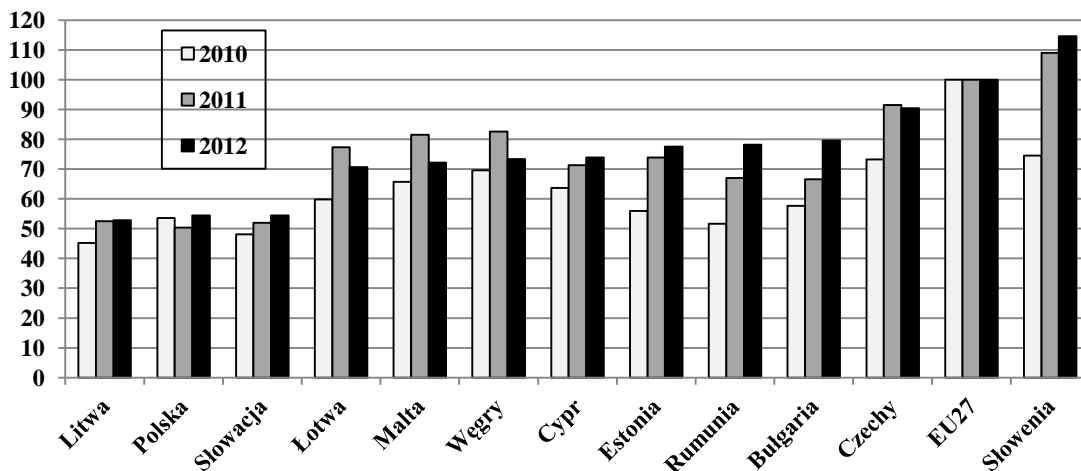
Wiele wyzwań stoi dzisiaj przed Europą, szczególnie w takich dziedzinach jak energia, transport, środowisko, konkurencyjność czy innowacyjność. Należy odnotować pewne sukcesy, równocześnie jednak nadal nie są wystarczająco wykorzystywane możliwości, jak choćby poprzez promowanie inteligentnego wykorzystania energii i odnawialnych źródeł energii, tworzenie rynków dla technologii ekoinnowacyjnych, czy przejście do bardziej zrównoważonego transportu towarowego. Niestety, ekoinnowacje nadal zbyt wolno zdobywają rynek, może z wyjątkiem sektora energetyki odnawialnej. Komisja Europejska zauważa istnienie wielu barier blokujących ekoinnowacje, a do głównych zalicza: brak właściwego

odzwierciedlenia korzyści i kosztów środowiskowych przez ceny rynkowe, sztywne struktury ekonomiczne czy blokady związane z infrastrukturą i wzorcami zachowań. Zwraca się także uwagę na stosowanie przez wiele krajów szkodliwych środków motywujących i subsydiów, ograniczoną wiedzę społeczeństwa na temat ekoinnowacji, niepewność rynków, popytu rynkowego i zwrotu z inwestycji⁴.

3. Ekoinnowacyjność nowych krajów członkowskich UE

W styczniu 2013 roku po raz trzeci Komisja Europejska opublikowała roczny ranking ekoinnowacyjności krajów UE, opracowany przez Obserwatorium Ekoinnowacji (EIO) w postaci tabeli wyników w zakresie ekoinnowacji (EIS), na podstawie której Komisja monitoruje i kontroluje środki stosowane przez państwa członkowskie UE⁵. Ogólny wskaźnik średniej ekoinnowacyjności oparto na danych z szesnastu wskaźników z ośmiu różnych źródeł, pogrupowanych w pięciu obszarach: nakładów, działalności ekoinnowacyjnej, produktów ekoinnowacji, efektów środowiskowych oraz efektów społeczno-gospodarczych. Wartość tego wskaźnika dla poszczególnych krajów porównano ze średnią wartością ekoinnowacyjności dla całej UE, którą umownie przyjęto równą 100⁶.

Rysunek 2. Ogólny wskaźnik ekoinnowacyjności w latach 2010-2012, wybrane kraje UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Eco-Innovation Scoreboard* [online] <http://database.eco-innovation.eu/indicators/view/269/1> [dostęp: 29 stycznia 2013 r.].

Liderami w rankingu za 2012 r. zostały kraje: Finlandia, Dania i Szwecja. W drugiej grupie krajów osiągających dobre wyniki znalazły się: Niemcy, Hiszpania, Belgia, Słowenia,

⁴ Więcej na stronie: *Plan działania EcoAP Komisji Europejskiej* <http://ec.europa.eu/ecoinnovation/>

⁵ *Obserwatorium Ekoinnowacji* [online] <http://ec.europa.eu/ecoinnovation/> [dostęp: 29.01. 2013].

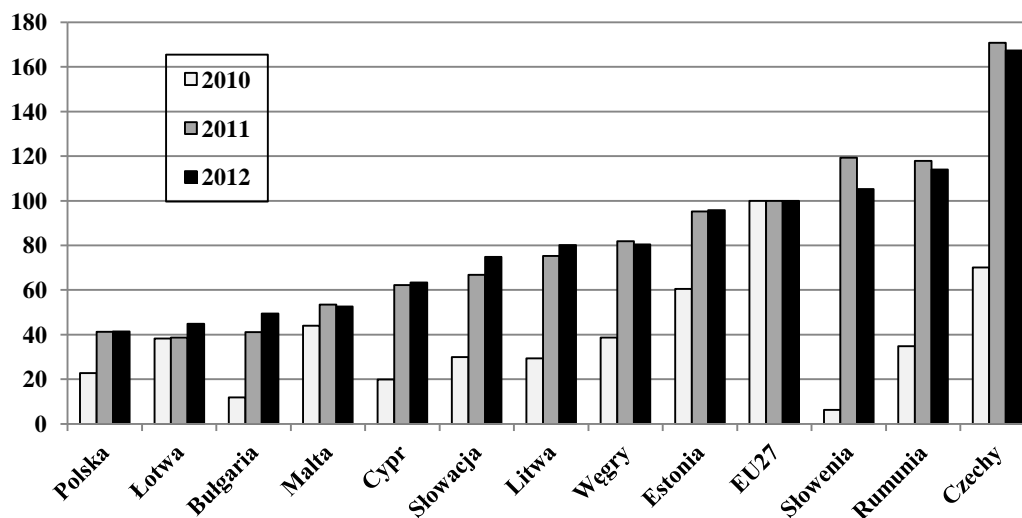
⁶ *Europe in transition: Paving the way to a green economy through eco-innovation. Annual Report*. Eco-Innovation Observatory. Funded by the European Commission, DG Environment, Brussels 2013 [online] http://www.eco-innovation.eu/images/stories/Reports/EIO_Annual_Report_2012.pdf [dostęp: 29.01.2013.].

Irlandia i Austria. Kolejne w rankingu kraje: Holandia, Luksemburg, Wielka Brytania, Francja, Włochy i Czechy zaklasyfikowano do grupy krajów osiągających średnie wyniki. Natomiast dwanaście krajów UE należy do grupy krajów nadrabiających zaległości. Wśród nich: Słowacja, Polska i Litwa zajmują ostatnie miejsca w rankingu, a poziom ich ogólnej ekoinnowacyjności jest średnio trzykrotnie niższy niż Finlandii, będącej liderem.

Spośród nowych krajów członkowskich UE zdecydowanie korzystnie wyróżnia się Słowenia, która w 2013 r. uplasowała się na wysokim siódmym miejscu wśród wszystkich krajów UE, osiągając wynik powyżej średniej UE, jednocześnie znacznie poprawiając poziom ekoinnowacyjności w latach 2010-2012 (rysunek 2).

Pod względem działalności ekoinnowacyjnej, obejmującej przede wszystkim udział firm w ekoinnowacjach i systemy zarządzania środowiskowego w przedsiębiorstwach wśród nowych krajów UE szczególnie wyróżniają się od dwóch lat Czechy. Słowenii także znacząco udało się poprawić swoje wyniki od 2010 roku. Natomiast Polska, zajmująca ostatnie miejsce w tym rankingu uzyskała wynik ponad czterokrotnie niższy niż Czechy (rysunek 3).

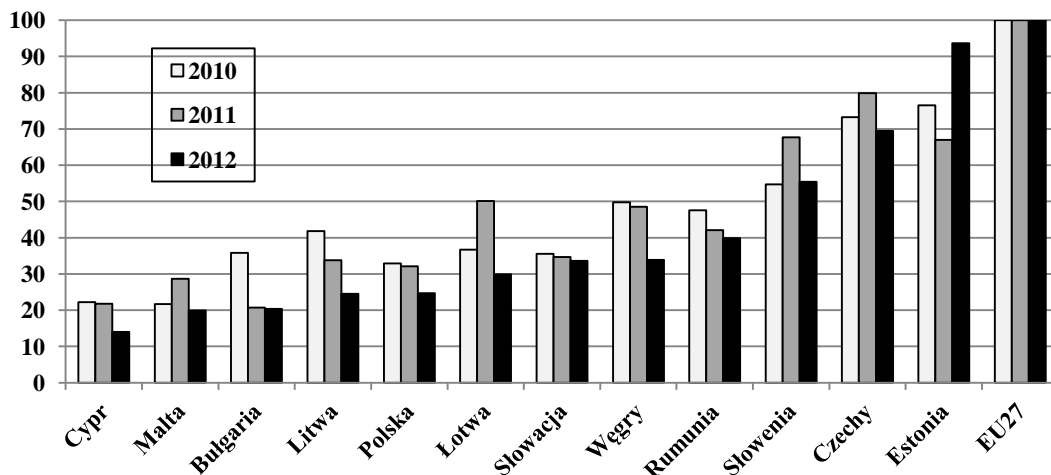
Rysunek 3. Wskaźnik działalności ekoinnowacyjnej w latach 2010-2012, wybrane kraje UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eco-Innovation Scoreboard [online] <http://database.eco-innovation.eu/indicators/view/271/1> [dostęp: 29 stycznia 2013 r.].

Analiza tabeli wyników ekoinnowacji krajów UE w zakresie wskaźników nakładów, obejmujących wsparcie finansowe ekoinnowacji jako % PKB, wartość „zielonych inwestycji” i liczbę pracowników naukowych w ekoinnowacjach pokazała, że wyniki uzyskane przez nowe kraje członkowskie są znacznie niższe od średniej unijnej. Estonia jest jedynym krajem, w którym w 2012 roku nastąpił duży wzrost nakładów na ekoinnowacje. Wszystkie pozostałe kraje zmniejszyły w latach 2011 - 2012 wydatki, szczególnie na rozwój badań i naukę (rysunek 4).

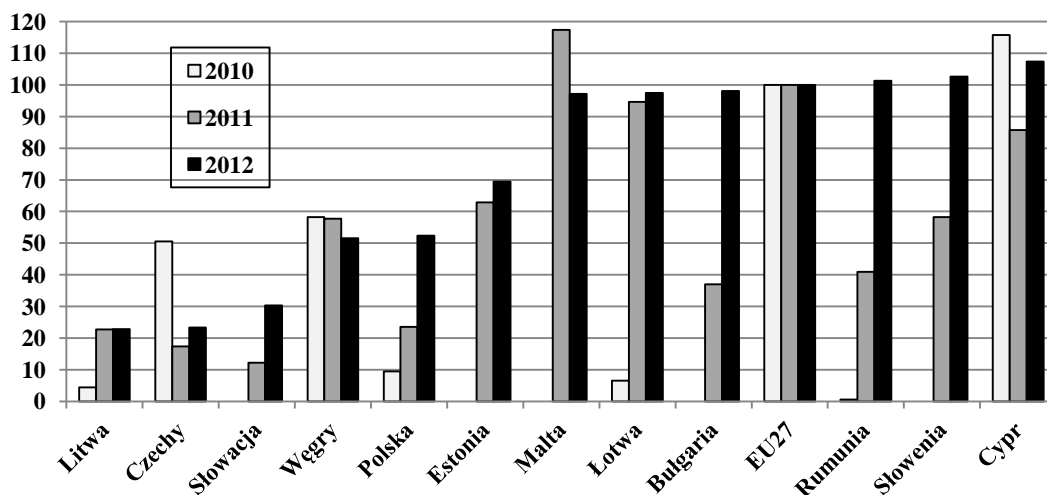
Rysunek 4. Wskaźniki nakładów ekoinnovazione w latach 2010-2012, wybrane kraje UE



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eco-Innovation Scoreboard [online] <http://database.eco-innovation.eu/indicators/view/270/1> [dostęp: 29 stycznia 2013 r.].

Jednym z wyników wdrażania ekoinnovazione są patenty. Prawie wszystkie nowe kraje członkowskie UE poprawiły swoje wyniki w tym obszarze w 2012 roku, a największy sukces odniosły: Cypr, Słowenia, Rumunia, Bułgaria i Łotwa. Można jednak zauważyć znacznie pogłębiającą się przepaść między nowymi krajami pod względem produktów ekoinnovazione. Wyraźnie najslabsze wyniki w 2012 roku uzyskały: Litwa, Czechy i Słowacja (rysunek 5).

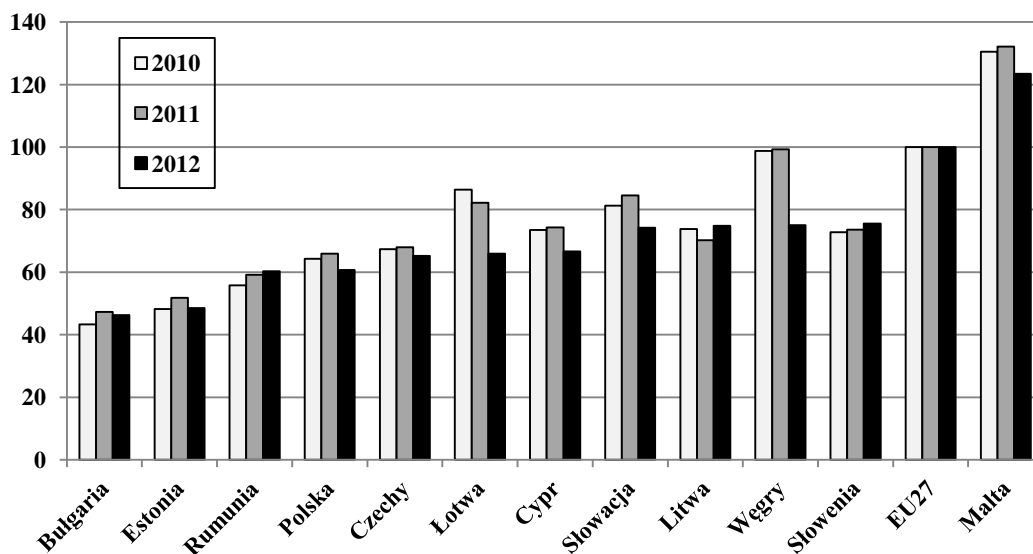
Rysunek 5. Wskaźniki produktów ekoinnovazione w latach 2010-2012, wybrane kraje UE



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eco-Innovation Scoreboard [online] <http://database.eco-innovation.eu/indicators/view/272/1> [dostęp: 29 stycznia 2013 r.].

Wskaźniki rezultatów środowiskowych dotyczą zużycia wody, materiałów i energii w gospodarce, a także emisji gazów cieplarnianych do atmosfery. Pod tym względem na przestrzeni ostatnich trzech lat nowe kraje członkowskie wypadają bardzo podobnie. W 2012 roku odnotowano nieznaczny spadek efektów środowiskowych w porównaniu do 2011 roku w większości tych krajów. Pozytywnie wyróżnia się Malta, która od kilku lat uzyskuje wynik powyżej średniej unijnej w badanym obszarze (rysunek 6).

Rysunek 6. Wskaźniki efektów środowiskowych w latach 2010-2012, wybrane kraje UE



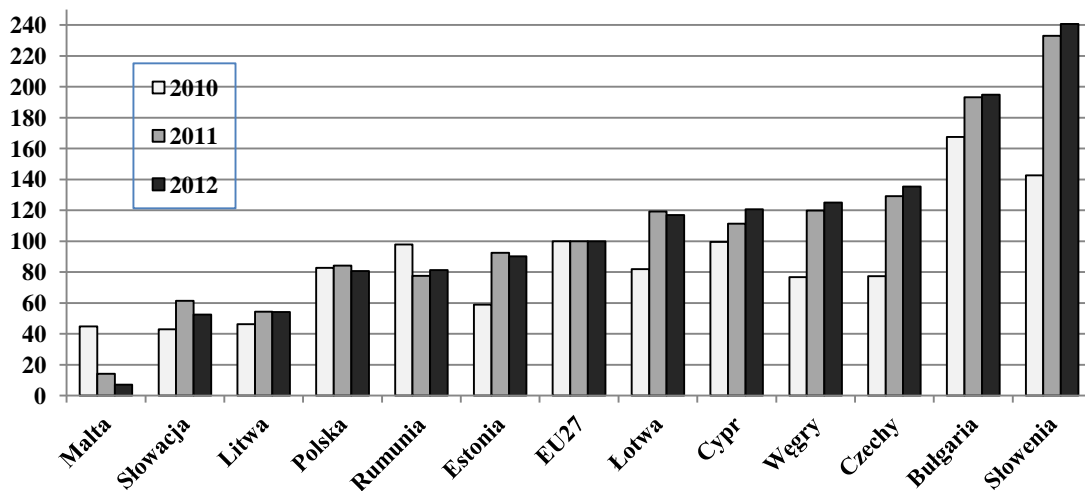
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eco-Innovation Scoreboard [online] <http://database.eco-innovation.eu/indicators/view/273/1> [dostęp: 29 stycznia 2013 r.].

Efekty społeczno-gospodarcze dotyczą zatrudnienia w ekoinnovacjach (w % ogółu pracujących), wielkości rynku ekoinnovacji oraz eksportu produktów ekoinnovacyjnych (jako % całości eksportu). Należy przyznać, że w kwestii uzyskanych wyników w tym obszarze nowe kraje członkowskie UE wypadają stosunkowo dobrze. Siedem krajów poprawiło swoje rezultaty w 2012 roku. Pięć krajów uzyskało wynik powyżej średniej unijnej, a liderem jest tutaj Słowenia, która osiągnęła ponad dwukrotnie lepsze wyniki niż średnia unijna. Malta uzyskała najsłabszy wynik wśród krajów UE, przy czym w latach 2010-2012 nastąpił w tym kraju wyraźny spadek rezultatów o charakterze społeczno-gospodarczym (rysunek 7).

Słabe wyniki nowych krajów członkowskich UE w dziedzinie ekoinnovacji wynikają przede wszystkim z problemów związanych z funkcjonowaniem mechanizmów wsparcia oraz w podejściu do polityki ekoinnovacyjnej na szczeblu rządowym w tych krajach. Wdrażanie ekoinnovacji wiąże się z wieloma trudnościami, w związku z tym nadal zbyt mała liczba przedsiębiorstw stosuje ekoinnovacje. Poza tym sektory gospodarki wszystkich tych krajów osiągają bardzo niskie wskaźniki nakładów na badania naukowe i rozwój oraz składają zbyt mało wniosków patentowych w stosunku do krajów będących liderami ekoinnovacyjności. W

krajach tych istnieje potrzeba wsparcia sektora szkolnictwa wyższego oraz silniejszych powiązań między przemysłem i nauką. Konieczna jest także mobilizacja instrumentów finansowych i usług wsparcia dla MŚP, aby skuteczniej promować innowacje ekologiczne.

Rysunek 7. Wskaźniki efektów społeczno-gospodarczych w latach 2010-2012, wybrane kraje UE



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eco-Innovation Scoreboard [online] <http://database.eco-innovation.eu/indicators/view/274/1> [dostęp: 29 stycznia 2013 r.].

4. Konkurencyjność a ekoinnowacyjność

W ostatnich latach zaobserwowano wystąpienie wielu niekorzystnych zjawisk osłabiających konkurencyjność unijnych przedsiębiorstw, zwłaszcza MŚP, dlatego też konkurencyjność znalazła się na pierwszym planie unijnych działań politycznych zaplanowanych do 2020 roku. Zamierzeniem unijnej polityki w zakresie konkurencyjności jest przede wszystkim wprowadzenie takich rozwiązań instytucjonalnych i politycznych, które stworzą warunki dla zrównoważonego wzrostu przedsiębiorstw.

Zaplanowany do realizacji „Program na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw”⁷ ma pomóc w uporaniu się z obecnymi i przyszłymi niedoskonałościami rynku mającymi wpływ na konkurencyjność gospodarki Unii w skali globalnej. Promowana będzie m.in. wiedza o konieczności dostosowania się przez przedsiębiorstwa do niskoemisyjnej, odpornej na zmiany klimatu, energo- i zasobooszczędnej gospodarki. Komisja Europejska przekonuje, że skutecznym sposobem realizacji tego celu mogą być właśnie innowacje, w tym także zielone innowacje, jako jeden z istotnych czynników o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym determinujących konkurencyjność przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Wyniki badań zaprezentowane w tabeli 1. w pełni potwierdzają tę tezę. W rankingu konkurencyjności w pierwszej dziesiątce krajów UE dziewięć spośród nich

⁷ Program na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (2014–2020) (COSME), [online] http://ec.europa.eu/cip/cosme/index_en.htm, [dostęp: 29 marca 2013 r.].

znajduje się także w pierwszej dziesiątce w dziedzinie innowacyjności, a sześć - w dziedzinie ekoinnowacyjności. Można stwierdzić, że wysoki stopień innowacyjności i ekoinnowacyjności ma znaczący wpływ na wzrost konkurencyjności gospodarki danego kraju, jak to ma miejsce w przypadku np. Finlandii, Szwecji, Niemiec, czy Danii.

Tablica 2. Porównanie krajów UE w zakresie konkurencyjności, innowacyjności i ekoinnowacyjności w 2012 roku

Nazwa kraju	Konkurencyjność,	Innowacyjność,	Ekoinnowacyjność,
Finlandia	1	4	1
Szwecja	2	1	3
Holandia	3	5	10
Niemcy	4	2	4
Wielka Brytania	5	8	12
Dania	6	3	2
Austria	7	9	9
Belgia	8	7	6
Francja	9	11	13
Luksemburg	10	6	11
Irlandia	11	10	8
Estonia	12	14	19
Hiszpania	13	16	5
Czechy	14	18	15
Polska	15	24	26
Włochy	16	15	14
Litwa	17	23	27
Malta	18	22	22
Portugalia	19	17	16
Łotwa	20	25	23
Słowenia	21	12	7
Cypr	22	13	20
Węgry	23	21	21
Bułgaria	24	27	17
Słowacja	25	20	25
Rumunia	26	26	18
Grecja	27	19	24

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: Światowego Forum Ekonomicznego (WEF) 2012, Tablicy Wyników Innowacyjności (IUS) 2013 oraz Obserwatorium Ekoinnowacji (EIO) 2013.

Wiadomo powszechnie, że zagadnienia konkurencyjności i innowacyjności w odniesieniu do gospodarek są ze sobą ściśle związane, a jednym z głównych powodów niskiej konkurencyjności gospodarki wielu nowych krajów członkowskich UE jest mała zdolność przedsiębiorstw działających w tych krajach do generowania innowacji. Dla utrzymania dobrobytu i wysokiej jakości życia w Europie potrzebna jest jednak nie tylko konkurencyjna gospodarka. Czyste i zdrowe środowisko ma w tym względzie także ogromne znaczenie. Konieczne więc jest opracowywanie i promowanie nowych rozwiązań wykorzystujących potencjał zarówno w zakresie korzyści ekonomicznych, jak i przyjaznych dla środowiska.

Europa potrzebuje ekoinnowacji, które przyciągną nowy rodzaj zaawansowanej technicznie działalności produkcyjnej i usługowej, zwiększą konkurencyjność Europy i przyczynią się do powstania wysoko wykwalifikowanych miejsc pracy.

W rocznej analizie wzrostu gospodarczego UE na 2013 rok znajduje się między innymi założenie dotyczące promowania wzrostu i konkurencyjności na dziś i na przyszłość poprzez zwiększenie poziomu innowacyjności. Przewiduje się m.in., że ożywienie gospodarcze w UE będzie stopniowe, a kluczem wzrostu jest konkurencyjność. Priorytetem w UE na najbliższe lata stało się zwiększenie poziomu innowacyjności⁸. Konieczne jest więc podjęcie odpowiedniego ryzyka, prężne działanie i inwestowanie w przyszłość różnego typu innowacji. Niezbędne są również odpowiednie środki finansowe, które pozwolą przezwyciężyć trudności, jak również więcej działań wspólnych i lepszej współpracy międzynarodowej we wdrażaniu i promowaniu ekoinnowacji.

Aktualna sytuacja społeczno-gospodarcza UE wskazuje, że wszystkie kraje członkowskie powinny skupić się na dalszym pobudzaniu popytu na ekoinnowacyjne rozwiązania, korzystając ze zdobytych już doświadczeń zarówno w wykorzystywaniu narzędzi kształtowanych przez popyt, jak i w zakresie tworzenia sieci nabywców publicznych oraz tworzenia partnerstw⁹. Ekoinnowacje wydają się być wyjątkowo skutecznym lekarstwem na kryzys, gdyż pozwalają podnieść konkurencyjność poprzez np. wzrost produktywności, poprawę jakościowej struktury produktu i innowacyjnego zarządzania, czy też tworzenie nowych technologii, lecz zawsze przy równoczesnej dbałości o środowisko naturalne, zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju.

5. Ekoinnowacje w polityce rozwojowej UE

Komisja Europejska opracowuje i wprowadza w życie polityki i programy mające na celu zwiększenie innowacyjności Europy. Stara się dopilnować, by innowacje były w pełni zrozumiane, opracowywane i wdrażane, przyczyniając się do wzrostu konkurencyjności, trwałości rozwoju i tworzenia nowych miejsc pracy.

Analiza aktualnie obowiązujących podstawowych dokumentów strategicznych Unii Europejskiej pokazała, iż wyraźnie podkreślają one rolę i znaczenie innowacyjności jako kluczowego czynnika rozwoju społeczno-gospodarczego. Należy przede wszystkim zwrócić uwagę na przyjętą w 2010 r. przez Komisję strategię „Europa 2020” na rzecz inteligentnego, trwałego wzrostu gospodarczego sprzyjającego włączeniu społecznemu. W strategii zapisano m.in., że trwały wzrost nastąpi dzięki zwiększeniu innowacyjności oraz wydajniejszemu zarządzaniu zasobami, szczególnie poprzez realizację działań w dwóch obszarach priorytetowych tej strategii: „rozwój inteligentny” i „zrównoważony rozwój”. Obszary te

⁸ *Wzrost, konkurencyjność i miejsca pracy: priorytety na europejski semestr 2013*, Wystąpienie J.M. Barroso - przewodniczącego KE, 14-15 marzec 2013 r. [online] <http://ec.europa.eu/news/pdf/sg-2013-00286-01-04-pl-tra-00.pdf> [dostęp: 25 marzec 2013 r.]

⁹ *Ekoinnowacje, klucz do przyszłej konkurencyjności Europy*, KE, Urząd Publikacji, Bruksela [online] <http://ec.europa.eu/environment/pubs/pdf/factsheets/ecoinnovation/pl.pdf> [dostęp: 10 września 2013 r.]

ukierunkowują politykę rozwojową UE na gospodarkę poszukującą przewag konkurencyjnych w wyższej innowacyjności. Określają również kluczowe czynniki pobudzające wzrost, wspierające dążenie do zwiększenia dynamiki i konkurencyjności Europy przy równoczesnym zachowaniu równowagi ekologicznej.

W ramach priorytetu „zrównoważony rozwój” proponuje się m.in. rozwój gospodarki niskoemisyjnej efektywnie korzystającej z zasobów naturalnych, ochronę środowiska naturalnego, ograniczenie emisji gazów cieplarnianych i zapobieganie utracie bioróżnorodności, rozwój przyjaznych dla środowiska technologii, a także prowadzenie efektywnych i inteligentnych sieci energetycznych.

Należy podkreślić, że określone przez Komisję Europejską cele strategiczne w perspektywie 2020 roku w znacznym stopniu są ukierunkowane także na tworzenie i wdrażanie nowych oraz wzmacnianie istniejących i już sprawdzonych systemów innowacji ekologicznych. W osiągnięciu tych celów ma pomóc siedem inicjatyw przewodnich, w tym przede wszystkim „Europa efektywnie korzystająca z zasobów” i „Unia innowacji”.

„Unia innowacji” wyznacza m.in. konieczność poprawy warunków ramowych i dostępu do finansowania badań i innowacji w krajach UE, a także potrzebę tworzenia nowych technologii przemysłowych sprzyjających ochronie środowiska. Wprawdzie w ostatnich latach Europa utrzymała wiodącą pozycję na rynku w dziedzinie technologii środowiskowych, jednak konieczne jest zachowanie odpowiedniego poziomu inwestycji w badania i rozwój, w szczególności w sektorach zależnych od rozwoju technologicznego¹⁰.

W ramach inicjatywy „Unia innowacji” Komisja Europejska opracowała plan działania w zakresie ekoinnowacji (EcoAP), kładący nacisk na konkretne trudności, wyzwania oraz możliwości ochrony środowiska za pomocą innowacji¹¹. Plan obejmuje siedem obszarów działania związanych z popytem i podażą, badaniami oraz przemysłem, a także polityką i instrumentami finansowymi. Główny cel Planu to pomoc dla przedsiębiorstw w zakresie zapewnienia ekologicznego wzrostu gospodarczego i korzyści dla środowiska. Za priorytetowe w tym względzie uznano pozyskanie środków i zainicjowanie działań w celu propagowania możliwości rynkowych dla przedsiębiorstw, których działalność związana jest z technologiami środowiskowymi. Wśród innych istotnych wyzwań w realizacji celów EcoAP należy wymienić znalezienie oraz wdrożenie efektywnej i wydajnej polityki ekoinnowacyjnej na poziomie europejskim, a także skutecznych narzędzi politycznych i instrumentów najefektywniej wspierających innowacje ekologiczne.

EcoAP w znaczącym stopniu skupia się na przydzielaniu środków finansowych, które służą do niwelowania rozbieżności między technologią a rynkiem, by w ten sposób zwiększyć konkurencyjność Europy. Oprócz tego proponuje metody i sposoby wykorzystania polityki oraz przepisów w ochronie środowiska w celu pobudzenia i promowania ekoinnowacji (poprzez np. europejskie partnerstwa ekoinnowacyjne), wspiera projekty pilotażowe oraz

¹⁰ Więcej na stronie: *Inicjatywa przewodnia „Unia innowacji”* http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm

¹¹ Więcej na stronie: *Plan działania EcoAP Komisji Europejskiej* <http://ec.europa.eu/ecoinnovation/>

współpracę w zakresie wprowadzania na rynek obiecujących, inteligentnych i ambitnych technologii operacyjnych.

W inicjatywie „Europa efektywnie korzystająca z zasobów” uznaje się znaczenie ekoinnowacji oraz wymienia się rodzaje wsparcia przewidzianego w ramach licznych instrumentów polityki unijnej. Nadrzędnym celem tej inicjatywy jest oszczędniejsze korzystanie z zasobów naturalnych, którego osiągnięcie skutecznie przyczyni się do stworzenia szerokich możliwości ekonomicznych, a tym samym do wzrostu konkurencyjności europejskiego przemysłu, do poprawy produktywności, ograniczenia kosztów, zwiększenia pewności prowadzenia inwestycji i działalności innowacyjnej. W związanym z tą inicjatywą planie działania określono, w jaki sposób można osiągnąć wzrost gospodarczy przy oszczędnym gospodarowaniu zasobami oraz przedstawiono konkretne narzędzia i wskaźniki wspierające działania podejmowane na szczeblu europejskim i międzynarodowym¹².

Z punktu widzenia tematyki opracowania równie istotną inicjatywą w ramach strategii „Europa 2020” jest przyjęty przez Komisję Europejską w 2010 roku komunikat zatytułowany „Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji. Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie”, w którym sformułowano strategię pobudzenia wzrostu i zatrudnienia poprzez utrzymanie i wpieranie silnej, zróżnicowanej i konkurencyjnej bazy przemysłowej w Europie¹³.

Ogólne ramy polityczne dla polityki ekologicznej UE są wyznaczane od 1970 r. przez wieloletnie programy działań UE w zakresie środowiska naturalnego (EAP) W 2012 roku opublikowano projekt wniosku w sprawie ogólnego unijnego programu działań w zakresie środowiska do 2020 r., czyli 7. Ramowy Program Środowiskowy „Dobrze żyć w granicach naszej planety”. Jednym z celów tego programu jest przekształcenie Unii w zasobooszczędną, zieloną i konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną. Poprzez ten program UE wskazuje, że polityka na rzecz ochrony środowiska naturalnego stanowi element rozwiązania problemów ekonomicznych, ponieważ zapewniając wysoki poziom ochrony środowiska naturalnego i zdrowia człowieka jednocześnie wspomaga gospodarkę przez stymulowanie tworzenia miejsc pracy i rozwój przemysłu ekologicznego¹⁴.

Na poziomie unijnego wsparcia ekoinnowacji stosuje się obecnie wiele instrumentów. W obecnej perspektywie finansowej UE wsparcie projektów badawczych i demonstracyjnych w zakresie ekoinnowacji oraz ich rozpowszechniania rynkowego odbywa się przede wszystkim w ramach: siódmego programu ramowego w zakresie badań i rozwoju technologicznego (7.PR),

¹² Więcej na stronie: *Inicjatywa przewodnia na rzecz Europy efektywnie korzystającej z zasobów* http://ec.europa.eu/resource-efficient-europe/index_pl.htm

¹³ COM(2010) 614 wersja ostateczna.

¹⁴ EAP – Environment Action Program: *Dobrze żyć w granicach naszej planety*, [online] http://ec.europa.eu/environment/newprg/pdf/7EAP_Proposal/pl.pdf [dostęp: 19 marca 2013 r.]

Programu ramowego w zakresie konkurencyjności i innowacji – (CIP) w ramach Europejskiej platformy eko-innowacji (EIP)¹⁵, a także w części środowiskowej programu LIFE+¹⁶.

Po 1 stycznia 2014 roku w Unii Europejskiej będzie realizowany „Program ramowy w zakresie badań naukowych i innowacji na lata 2014-2020 - Horyzont 2020”. Jest to kolejny siedmioletni program w zakresie badań naukowych i innowacji, będący jedną z podstaw europejskiego planu wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy. W nowym okresie programowania szczególnie nacisk kładzie się na wzmocnienie i zwiększenie doskonałości unijnej bazy naukowej. Inicjatywa w znaczący sposób zwiększy także rolę eko-innowacji i zapewni odpowiednie środki finansowe na realizację planu działania w zakresie eko-innowacji¹⁷.

Wnioski

1. Polityka rozwojowa UE do 2020 roku zakłada dostosowanie się do ograniczeń środowiskowych i zasobowych, a to oznacza ukierunkowanie się na dalszy rozwój eko-innowacji jako czynnika determinującego konkurencyjność przedsiębiorstw, przy poszanowaniu zasad zrównoważonego rozwoju.
2. Innowacyjność oraz eko-innowacyjność systemów gospodarczych wyznacza ich konkurencyjność. Przewagi konkurencyjne w znacznym stopniu są osiągnięte przez kraje o dużym potencjale innowacyjnym.
3. Istnieją znaczne różnice między poszczególnymi krajami UE, zarówno w dziedzinie ogólnej eko-innowacyjności jak i pięciu obszarach dotyczących eko-innowacji. Poza tym nowe kraje członkowskie UE osiągają znacznie słabsze wyniki w dziedzinie eko-innowacji w porównaniu do krajów tzw. starej Unii. Wśród dwunastu nowych krajów stosunkowo najkorzystniej wypada Słowenia, natomiast takie kraje jak Polska czy Litwa zajmują ostatnie miejsca w rankingach eko-innowacyjności.
4. Promowanie eko-innowacji będących kluczem do przyszłej konkurencyjności Europy oraz usuwanie barier dla ich wprowadzania jest priorytetem Komisji Europejskiej w perspektywie do 2020 roku. UE musi przyspieszyć zarówno procesy wdrażania eko-innowacji, jak i rozwój przemysłowy, likwidując bariery ekonomiczne i prawne, promując inwestycje i pobudzając popyt, a także upowszechniając wiedzę w dziedzinie eko-innowacji. Szczególnie nowe kraje członkowskie UE muszą skoncentrować się mocnej na promowaniu innowacyjnej gospodarki przyjaznej środowisku, a polityka i działania publiczne w tych krajach powinny stwarzać lepsze warunki dla eko-innowacji.

¹⁵ Instytucją zarządzającą zaproszeniem do składania wniosków jest Agencja Wykonawcza ds. Konkurencyjności i Innowacji (EACI) działająca w ścisłej współpracy z DG ds. Środowiska Komisji Europejskiej. Więcej: http://ec.europa.eu/environment/etap/ecoinnovation/index_en.htm

¹⁶ Więcej na stronie: Program LIFE+ <http://ec.europa.eu/environment/life/funding/lifeplus.htm>

¹⁷ Więcej na stronie: „Horyzont 2020” – program ramowy badań naukowych i innowacji http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm

BIBLIOGRAFIA

Dobrze żyć w granicach naszej planety. Wniosek w sprawie ogólnego unijnego programu działań w zakresie środowiska do 2020 r., COM(2012) 710 final, KE, Bruksela 2012.

Eco-AP, *Innowacja na rzecz zrównoważonej przyszłości – Plan działania w zakresie ekoinnowacji*, COM(2011)899, KE, Bruksela 2011.

Ekoinnowacje, klucz do przyszłej konkurencyjności Europy [online] <http://ec.europa.eu/environment/pubs/pdf/factsheets/ecoinnovation/pl.pdf> [dostęp: 10 września 2013 r.]

Ekoinnowacyjność dziś i jutro – wyzwania, bariery rozwoju oraz instrumenty wsparcia, pod red. Woźniak E. J., Strojny, L. Wojnicka, Wydawnictwo PARP, Warszawa 2010.

Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP) Work Programme 2013, KE, Bruksela 2012.

Europa efektywnie korzystająca z zasobów – inicjatywa przewodnia strategii „Europa 2020”, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno – Społecznego i Komitetu Regionów COM(2011) 21, KE, Bruksela 2011.

Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komunikat Komisji, COM(2010) 2020, KE, Bruksela 2010.

Europe in transition: Paving the way to a green economy through eco-innovation. Eco-Innovation Observatory. The European Commission, DG Environment, Bruksela 2013.

European Competitiveness Report 2012, Reaping the benefits of globalization, SWD(2012)299 final, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2012.

„*Horyzont 2020*” – program ramowy w zakresie badań naukowych i innowacji (2014-2020). Wniosek w sprawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady, COM(2011) 809, KE, Bruksela 2011.

Jak budować przewagę konkurencyjną dzięki ekoinnowacyjności? pod red. Woźniak L., Strojny J., Wojnicka E., Wydawnictwo PARP, Warszawa 2010.

Partnerstwo na rzecz badań naukowych i innowacji, COM(2011) 572 wersja ostateczna 2012/C 229/07, KE, Bruksela 2012.

Program na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (2014–2020) (COSME), COM(2011) 834 wersja ostateczna, KE, Bruksela 2011.

Projekt przewodni strategii Europa 2020, Unia Innowacji, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, COM(2010) 546.

Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2012 roku, pod red. Baczek T., Puchała-Krzywina E., Wydawnictwo Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2013.

State of the Innovation Union 2012, Accelerating change, KE, Bruksela 2013.

Szpor A., Śniegocki A., *Ekoinnowacje w Polsce. Stan obecny, bariery rozwoju, możliwości wsparcia*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2012.

The Eco-Innovation Gap: An economic opportunity for business, Eco-Innovation Observatory, The European Commission, DG Environment, Bruksela 2012

Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji. Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie, COM(2010) 614 wersja ostateczna, KE, Bruksela 2010.

BILANS KAPITAŁU LUDZKIEGO LITWY W KONTEKŚCIE KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie wskaźników kapitału ludzkiego Litwy i ustalenie korelacji z PKB w przestrzennym zróżnicowaniu regionalnym Litwy. W badaniach wykorzystano dane statystyczne Eurostatu i Departamentu Statystyki Litwy oraz porównano wskaźniki kapitału ludzkiego Litwy z odpowiednikami UE. Kapitał ludzki jest jednym z najważniejszych czynników składowych konkurencyjności gospodarki. Podstawowym zadaniem artykułu jest zbadanie zależności między jakością kapitału ludzkiego w powiatach Litwy a wielkością PKB w tych regionach. Za pomocą metod statystycznych wykazano bardzo silną korelację między liczbą osób z wyższym wykształceniem a PKB w powiatach Litwy – średnie wartości współczynnika korelacji liniowej Pearsona są 0,9877 i współczynnika korelacji rang Spearmana – 0,9361.

BALANCE OF HUMAN CAPITAL OF LITHUANIA IN THE CONTEXT OF THE COMPETITIVENESS OF ECONOMY

Summary

The purpose of this article is to present the indicators of human capital of Lithuania, and to establish a correlation with GDP in the regional spatial differentiation of Lithuania. For this purpose the statistical data of Eurostat and Lithuanian Department of Statistics was used and indicators of human capital of Lithuania were compared with EU counterparts. Human capital is one of the most important components of economic competitiveness. The main task of this article is to examine the relationship between the quality of human capital in the districts and the size of the GDP in these regions of Lithuania. Using statistical methods the study discovered a very strong correlation between the number of people having attained tertiary education and GDP in the counties of Lithuania - the average value of the Pearson correlation coefficient is 0,9877 while Spearman's rank correlation coefficient equals 0,9361.

Słowa kluczowe (Keywords): Human capital, GDP, international competitiveness.

Wstęp

Kapitał ludzki dla gospodarki krajowej ma pierwszorzędne znaczenie, gdyż od kwalifikacji i wiedzy pracowników zależy jakość i poziom wygenerowanych dóbr w państwie. W dobie powszechnej konkurencji i globalizacji niezmiernie ważne znaczenie ma konkurencyjność gospodarki krajowej, gdyż tylko w tym przypadku zapewni ona społeczeństwu dobrobyt i wysoki poziom życia. Mimo wielu prób zdefiniowania terminu

¹ Dr hab. Jarosław Wołkonowski prof. UwB, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie.

konkurencyjność gospodarki do dzisiaj nie ma zgody co do powszechnej akceptacji jednej definicji tego zjawiska. Najogólniej konkurencyjność rozumiana jest jako zdolność gospodarki do najpełniejszego wykorzystania możliwości, jakie oferuje wolny rynek, w celu tworzenia szeroko rozumianego dobrobytu społecznego². Konkurencyjność w dobie obecnej odgrywa bardzo ważną rolę, gdyż jest skutecznym sposobem na rozwiązanie problemów i podjęcie wyzwań, przed którymi stoją gospodarki i społeczeństwa na świecie. Im większa jest konkurencyjność kraju, tym większa jest szansa na stały dobrobyt społeczeństwa i wysoką jakość życia, natomiast brak konkurencyjności oznacza wykluczenie z rynku i podporządkowanie się dominacji silniejszych³. Z kolei prowadzi to do utraty rynków zbytu i spadku dobrobytu.

Kolejnym problemem dotyczącym konkurencyjności jest brak powszechnie akceptowanych mierników tego zjawiska. Jednym ze sposobów rozwiązania tego zagadnienia są rankingi międzynarodowe, uwzględniające różne aspekty gospodarek, pozwalające ukazać konkurencyjność poprzez pryzmat wskaźników gospodarczych. Według międzynarodowego rankingu wielowymiarowy indeks globalnej konkurencyjności opracowany przez Światowe Forum Gospodarcze publikowany jest w raportach *Global Competitiveness Report* (w Indeksie Globalnej Konkurencyjności). Indeks globalnej konkurencyjności uwzględnia 12 subindeksów składających się na zarówno mikro-, jak i makroekonomiczne podstawy narodowej konkurencyjności i ocenia zdolność konkurencyjną gospodarek pod kątem potencjału technologicznego, jakości instytucji i prowadzonej polityki gospodarczej. Wyższe wykształcenie jest jednym z 12 subindeksów GCI – w przypadku Litwy jest istotny również dlatego, że według tego subindeksu kraj zajmuje najwyższą pozycję w porównaniu z pozostałymi wskaźnikami⁴.

Kapitał ludzki jest ważnym elementem decydującym o konkurencyjności gospodarki. Osoby z wyższym wykształceniem stanowią jedną z najważniejszych składowych części kapitału ludzkiego, co świadczy o poziomie gospodarki i jej konkurencyjności.

1. Ilościowe i strukturalne wskaźniki kapitału ludzkiego na Litwie

W drugiej połowie XX wieku liczba ludności Litwy początkowo wykazywała wyraźną tendencję zwyżkową, następnie zaś – na początku lat 90. – trend ten uległ radykalnej zmianie, liczba ludności kraju zaczęła z każdym rokiem się zmniejszać (tabela 1). Apogeum nastąpiło w 1992 roku tuż po odzyskaniu przez Litwę niepodległości, natomiast w następnym roku doszło do zmiany tego trendu⁵. Transformacja systemu politycznego i gospodarki oraz otwarcie granic od 1992 roku spowodowały pojawienie się ujemnej dynamiki liczby ludności.

² *Konkurencyjność Poziom makro, mezo i mikro*, red. naukowa N. Daszkiewicz, Warszawa 2008, s. 21.

³ Raport Grupy Lizbońskiej, *Granice konkurencji*, Warszawa 1996, s. 134.

⁴ Grynia A., *Konkurencyjność gospodarki Litwy przez pryzmat międzynarodowych rankingów*, (w:) *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, red. naukowa B. Gruzewski, Wilno 2012, s. 89.

⁵ DSL, [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1067> [dostęp: 10.12.2013].

W związku z procesem zmniejszania się liczby ludności Litwy należy pamiętać o nasileniu się tendencji urbanistycznych w strukturze osadniczej – jeżeli w 1959 roku na wsi mieszkało 62% ludności, a w miastach 38%, to w 1971 roku nastąpiło wyrównanie struktury ludności zamieszkałej na wsi i w mieście. W kolejnych latach proces urbanizacyjny przebiegał na sile i na początku XXI wieku w miastach mieszkało już 66% ludności, na wsi – 34%.

Tabela 1. Liczba ludności Litwy na początku roku w okresie 1959-2013, tys.

Rok	1959	1971	1974	1977	1980	1983	1986	1989	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Ludność	2 697	3 160	3 259	3 343	3 404	3 471	3 560	3 675	3 706	3 643	3 562	3 487	3 399	3 250	3 142	2 972
Miasto	1 026	1 602	1 774	1 934	2 074	2 211	2 341	2 487	2 531	2 458	2 398	2 334	2 265	2 167	2 099	1 989
Wieś	1 671	1 558	1 485	1 409	1 330	1 260	1 219	1 188	1 175	1 185	1 164	1 153	1 134	1 083	1 043	983

Źródło: Departament Statystyki Litwy (dalej DSL) [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=106> [dostęp: 10.12.2013].

Terytorium Litwy podzielone jest na 10 powiatów (*apskritis*) zgodnie z podziałem na regiony historyczne. Powierzchnia powiatów jest zróżnicowana – najmniejszy powiat telszański liczy 4350 km², największy zaś powiat wileński – 9731 km², gęstość zaludnienia również jest mocno zróżnicowana (tabela 2).

Tabela 2. Ludność w powiatach Litwy na początku roku w latach 2006-2013, osoby

Nazwa powiatu	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Litwa ogółem	3 289 835	3 249 983	3 212 605	3 183 856	3 141 976	3 052 588	3 003 641	2 971 905
1. Olicki	175 813	173 028	170 249	167 603	164 833	158 403	154 980	152 139
2. Kowieński	658 100	650 408	643 358	638 385	629 896	610 225	599 638	592 816
3. Kłajpedzki	364 486	360 434	357 201	355 084	350 306	340 047	334 744	331 553
4. Mariampolski	177 439	174 810	172 200	169 973	167 143	162 205	159 273	156 455
5. Poniewieski	278 262	273 701	268 815	264 319	259 374	251 401	246 298	242 340
6. Szawelski	341 761	335 221	328 699	323 353	316 278	303 110	295 824	290 471
7. Taurroski	124 020	121 549	119 179	117 100	114 763	110 511	108 125	106 335
8. Telszański	167 888	164 963	162 431	160 532	157 718	152 594	149 843	147 728
9. Uciański	170 829	167 678	164 167	161 062	157 472	152 577	149 001	145 760
10. Wileński	831 237	828 191	826 306	826 445	824 193	811 515	805 915	806 308

Źródło: DSL, <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1143> [dostęp: 10.12.2013].

Rysunek 1. Liczba ludności w powiatach Litwy na początku 2011 roku

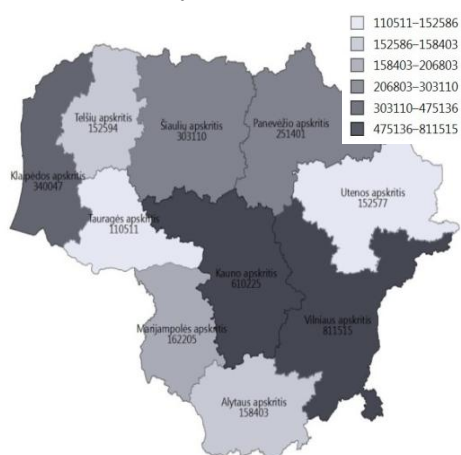


Tabela 3. Charakterystyka powiatów Litwy 2011

Nazwa jednostki	Powierzchnia km ²	Gęstość zaludnienia
Litwa ogółem	65 300	46,7 os./km ²
1. Olicki	5 425	29,2 os./km ²
2. Kowieński	8 089	75,4 os./km ²
3. Kłajpedzki	5 209	65,3 os./km ²
4. Mariampolski	4 463	36,3 os./km ²
5. Poniewieski	7 881	31,9 os./km ²
6. Szawelski	8 540	35,5 os./km ²
7. Taurroski	4 411	25,1 os./km ²
8. Telszański	4 350	35,1 os./km ²
9. Uciański	7 201	21,2 os./km ²
10. Wileński	9 731	83,4 os./km ²

Źródło: na podstawie danych z tablicy 2 oraz DSL.

Problemem takiego podziału jest wielkie zróżnicowanie liczby ludności – największy powiat wileński liczy ponad 800 tys. mieszkańców, natomiast najmniejszy tauroski – 106 tys. We wszystkich powiatach, świadczą o tym dane zawarte w tabeli 2, odnotowano zmniejszenie się liczby ludności w latach 2006-2013. Mniejszymi jednostkami administracyjnymi od powiatów są samorządy rejonowe i miastowe, których na Litwie jest 60. Tylko w rejonie wileńskim, jak wynika z tabeli 4, występuje nieznaczny wzrost liczby ludności, pozostałe zaś samorządy Litwy mają wyraźną tendencję zniżkową.

Tabela 4. Liczba ludności w samorządach powiatu wileńskiego na początku roku, osoby

Nazwa samorządu	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Elektreński	26 973	26 654	26 338	26 041	25 802	25 061	24 700	24 396
2. Solecznicki	37 016	36 566	36 145	35 802	35 357	34 671	34 175	33 710
3. Szyrwiniński	19 239	18 999	18 752	18 461	18 166	17 659	17 225	16 908
4. Święciański	30 690	30 148	29 613	29 218	28 690	27 961	27 434	26 853
5. Trocki	36 328	35 907	35 550	35 361	35 006	34 453	34 230	33 899
6. Wilkomierski	45 142	44 350	43 643	42 893	42 042	40 270	39 222	38 355
7. Wileński (miasto)	542 525	541 732	541 596	542 969	543 191	536 127	533 279	537 152
8. Wileński (rejon)	93 324	93 835	94 669	95 700	95 939	95 313	95 650	95 035
Powiat wileński ogółem	831 237	828 191	826 306	826 445	824 193	811 515	805 915	806 308

Źródło: DSL, <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280> [dostęp: 10.12.2013].

W miastach Litwy (w kraju są 103 miasta), o czym świadczą dane zawarte w tabeli 5, odnotowano tendencję zmniejszania się liczby ludności w badanym okresie. Spośród wszystkich miast jedynie w Wilnie w pewnych okresach miał miejsce wzrost liczby mieszkańców, jednak w następnych latach przeważał trend negatywny. Podobna sytuacja występuje również w Solecznikach.

Tabela 5. Ludność w miastach Litwy na początku roku w okresie 2006-2013, osoby

Nazwa miasta	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Wilno	530 732	530 026	529 973	531 411	531 691	524 868	522 280	526 356
2. Kowno	348 506	343 932	339 535	335 393	329 542	317 319	310 773	306 888
3. Kłajpeda	178 380	175 389	172 686	170 699	168 134	162 898	160 142	158 541
4. Szawle	122 236	120 272	117 829	116 196	114 506	109 748	107 689	106 470
5. Poniewież	109 901	108 314	106 495	104 793	103 101	100 027	98 469	97 343
6. Olita	67 443	66 749	65 856	64 770	63 630	60 302	58 515	57 281
7. Mariampol	45 268	44 797	44 148	43 495	42 667	41 206	40 332	39 542
8. Możejki	40 035	39 705	39 325	39 142	38 571	37 136	36 629	36 278
9. Janów	33 450	32 994	32 626	32 270	31 725	30 777	30 187	29 679
10. Uciana	31 700	31 371	30 901	30 661	29 915	29 075	28 581	28 015
11. Kiejdany	29 602	29 178	28 678	28 234	27 590	26 702	26 302	25 971
12. Telsze	28 567	27 797	27 314	26 936	26 363	25 651	25 205	24 773
13. Jeziorosy	26 144	25 618	24 974	24 395	23 790	22 485	21 688	20 988
14. Taurogi	27 027	26 601	26 207	25 934	25 574	24 452	23 984	23 737
15. Wilkomierz	26 768	26 434	26 108	25 726	25 141	24 001	23 398	22 904
48. Soleczniki	6 576	6 562	6 564	6 539	6 476	6 361	6 388	6 492
56. Niemenczyn	5 478	5 377	5 293	5 250	5 183	5 057	4 993	4 992
64. Eiszyszki	3 615	3 595	3 572	3 554	3 524	3 431	3 378	3 324
103. Paniemunie	312	302	296	289	284	265	264	265

Źródło: DSL, [online] <http://db1.stat.gov.lt/> [dostęp: 10.12.2013].

Bezpośrednią przyczyną zmniejszenia się liczby mieszkańców na Litwie jest nieustannie mniejsza liczba narodzeń niż liczba zgonów (tabela 6) oraz znacznie większa liczba emigrujących z Litwy od imigrujących na Litwę (tabela 7). Biorąc pod uwagę liczbę osób nowonarodzonych i zmarłych oraz saldo migracji, widzimy, że liczba ludności na Litwie w latach 2005-2012 zmniejszyła się o 361 186 osób, czyli o ponad 11% w porównaniu ze stanem średnim w tym okresie.

Tabela 6. Nowonarodzeni i zmarli na Litwie w latach 2005-2012, osoby

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Suma
Nowonarodzeni	30541	31265	32346	35065	36682	35626	34385	30 459	266 369
Zmarli	43799	44813	45624	43832	42032	42120	41037	40 938	344 195
Saldo	-13258	-13548	-13278	-8767	-5350	-6494	-6652	-10 479	-77 826

Źródło: DSL, Obliczenia własne (dalej obl. wł.), <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280> [dostęp: 10.12.2013].

Tabela 7. Migracja na Litwie w latach 2005-2012, osoby

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Suma
Imigracja	6 789	7 745	8 609	9 297	6 487	5 213	15 685	19 843	79 668
Emigracja	57 885	32 390	30 383	25 750	38 500	83 157	53 863	41 100	363 028
Saldo migracji	-51 096	-24 645	-21 774	-16 453	-32 013	-77 944	-38 178	-21 257	-283 360

Źródło: DSL, obl. wł., <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280> [dostęp: 10.12.2013].

Bardzo ważnym wskaźnikiem kapitału ludzkiego jest zasób siły roboczej, na który składa się ogół ludności zdolnej do pracy oraz osób powyżej 15 roku życia, co ukazuje pewną perspektywę na najbliższą przyszłość (tabela 8). Zasób siły roboczej na Litwie zmniejszał się z każdym rokiem, natomiast udział jego od ogółu miał trend wzrostowy wynikający z wydłużającego się każdego roku wieku emerytalnego. Liczba mieszkańców Litwy powyżej 15 roku życia wykazywała tendencję malejącą, udział zaś tej ludności od ogółu miał trend wzrostowy, gdyż zarówno liczba, jak i udział mieszkańców w wieku do 15 lat miał wyraźne malejące tendencje. Liczba emerytów na Litwie na skutek wydłużającego się wieku emerytalnego ma tendencje zniżkowe, jednak udział liczby emerytów od ogółu ma wyraźny trend rosnący.

Tabela 8. Kapitał ludzki na Litwie na początku roku w latach 2005-2013, tys.

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba ludności	3355,2	3289,8	3250,0	3212,6	3183,9	3142,0	3052,6	3003,6	2971,9
Zasób siły roboczej	2043,5	2015,6	2010,9	1999,2	1990,8	1963,7	1890,4	1850,7	1834,0
% zasobu siły roboczej od ogółu	60,9	61,3	61,9	62,2	62,5	62,5	61,9	61,6	61,7
Mieszkańcy powyżej 15 lat	2731,9	2695,0	2679,2	2665,7	2657,7	2632,4	2560,4	2523,7	2501,1
% mieszkańców powyżej 15 lat od ogółu	81,4	81,9	82,4	83,0	83,5	83,8	83,9	84,0	84,2
Mieszkańcy 0-15 lat	623,3	594,8	570,8	547,0	526,1	509,6	492,2	479,9	470,8
% mieszkańców 0-15 lat od ogółu	18,6	18,1	17,6	17,0	16,5	16,2	16,1	16,0	15,8
Mieszkańcy emeryci	688,4	679,4	668,3	666,4	666,9	668,7	670,0	673,0	667,1
% mieszkańców emerytów od ogółu	20,5	20,7	20,6	20,7	20,9	21,3	21,9	22,4	22,4

Źródło: DSL, obl. wł., <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280> [dostęp: 10.12.2013].

Zatrudnienie na Litwie w 2013 roku osiągnęło poziom średniej unijnej, jednakże występują różnice odnoszące się do wskaźnika zatrudnienia według płci. Z danych tabeli 9 wynika, że ogólna stopa zatrudnienia mężczyzn w grupie wiekowej 20-64 lat jest niższa o 5,5 p.p. od średniej unijnej, w przypadku zaś kobiet – wyższa o 5,5 p.p. niż średnia unijna. Oznacza to, że już od momentu wstąpienia Litwy do UE, tzn. od 2004 roku, stopa zatrudnienia kobiet spełniała wymogi strategii lizbońskiej (60%), natomiast stopa zatrudnienia mężczyzn tego warunku nie spełnia (70%).

Tabela 9. Stopa zatrudnienia na Litwie i w UE w latach 2004-2012 według płci, %

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE 27 mężczyźni i kobiety	67,4	68,0	69,0	69,9	70,3	69,0	68,5	68,6	68,5
<i>Litwa mężczyźni i kobiety</i>	<i>69,0</i>	<i>70,6</i>	<i>71,6</i>	<i>72,9</i>	<i>72,0</i>	<i>67,2</i>	<i>64,3</i>	<i>66,9</i>	<i>68,5</i>
UE 27 mężczyźni	75,6	76,0	76,9	77,8	77,9	75,8	75,0	75,0	74,6
<i>Litwa mężczyźni</i>	<i>73,4</i>	<i>74,9</i>	<i>75,2</i>	<i>76,5</i>	<i>75,5</i>	<i>66,9</i>	<i>63,5</i>	<i>67,2</i>	<i>69,1</i>
UE 27 kobiety	59,4	60,0	61,1	62,1	62,8	62,3	62,1	62,3	62,4
<i>Litwa kobiety</i>	<i>65,0</i>	<i>66,6</i>	<i>68,3</i>	<i>69,5</i>	<i>68,8</i>	<i>67,5</i>	<i>65,0</i>	<i>66,6</i>	<i>67,9</i>

Źródło: Eurostat, [online] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsdec420&language=en> [dostęp: 10.12.2013].

O starzeniu się społeczeństwa Litwy świadczy wzrastający współczynnik starości demograficznej, który pokazuje liczbę osób powyżej 60 roku życia przypadających na 100 mieszkańców w wieku do 15 lat. Wskaźnik ten na Litwie ma wyraźny trend wzrostowy (tabela 10), natomiast rozkład przestrzenny tego miernika pokazuje, że najmniejszy on jest w powiecie wileńskim, natomiast największy w powiatach uciańskim i olickim, odpowiednio na 100 mieszkańców do 15 lat przypada w tych jednostkach administracyjnych 230 i 200 osób w wieku ponad 60 lat. Nie można porównać tego wskaźnika z odpowiednikiem z UE ze względu na brak danych w Eurostacie.

Tabela 10. Współczynnik starości demograficznej na Litwie na początku roku, osoby

Nazwa powiatu	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Olicki	125	131	137	145	151	156	184	192	200
2. Kowieński	121	126	131	136	140	142	159	164	168
3. Kłajpedzki	111	116	121	125	128	130	145	149	152
4. Mariampolski	108	114	117	121	125	128	148	152	158
5. Poniewieski	127	133	140	147	153	156	178	186	192
6. Szawelski	113	119	125	131	137	141	162	169	175
7. Tauroski	106	112	116	122	127	132	156	162	166
8. Telszański	95	99	103	109	113	117	136	141	146
9. Uciański	151	158	165	172	178	182	212	220	230
10. Wileński	121	126	130	133	134	134	140	142	142
Litwa	118	124	129	134	137	140	156	160	164

Źródło: DSL, [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280> [dostęp: 10.12.2013].

Kolejnym wskaźnikiem charakteryzującym kapitał ludzki jest średnia oczekiwana długość życia na Litwie. Wskaźnik ten w ostatnim okresie stopniowo ulega poprawie, jednak nadal istnieje bardzo duża różnica między średnią oczekiwaną długością życia mężczyzn i kobiet,

która wynosi ponad 10 lat i znacznie ustępuje średniej unijnej, przy czym większe odchylenie od średniej unijnej występuje na Litwie wśród mężczyzn niż kobiet.

Tabela 11. Średnia oczekiwana długość życia na Litwie według płci, lata

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Mężczyźni i kobiety UE	77,8	77,9	78,3	78,5	78,7	79,0	79,3	79,7	b.d.
<i>Mężczyźni i kobiety na Litwie</i>	<i>71,5</i>	<i>70,7</i>	<i>70,5</i>	<i>70,2</i>	<i>71,1</i>	<i>72,4</i>	<i>72,6</i>	<i>73,1</i>	<i>73,4</i>
Mężczyźni UE	74,6	74,8	75,2	75,4	75,7	76,0	76,3	76,7	b.d.
<i>Mężczyźni na Litwie</i>	<i>65,8</i>	<i>64,7</i>	<i>64,5</i>	<i>63,9</i>	<i>65,3</i>	<i>66,6</i>	<i>66,9</i>	<i>67,4</i>	<i>67,7</i>
Kobiety w UE	80,8	80,9	81,3	81,5	81,7	81,9	82,2	82,5	b.d.
<i>Kobiety na Litwie</i>	<i>77,3</i>	<i>76,9</i>	<i>76,6</i>	<i>76,7</i>	<i>77,1</i>	<i>78,1</i>	<i>78,3</i>	<i>78,6</i>	<i>78,9</i>

Źródło: Eurostat, [online] <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [dostęp: 10.12.2013].

Przedstawione wskaźniki ilościowe świadczą o skomplikowanej sytuacji w zakresie kapitału ludzkiego na Litwie. Z jednej strony wynika ona z faktu starzenia się społeczeństwa i zmniejszenia się zasobu siły roboczej, z drugiej zaś strony widać poprawę sytuacji na rynku pracy i przybliżenie ogólnego wskaźnika stopy zatrudnienia do wymogów strategii lizbońskiej. Niepokojące są dane dotyczące długości życia mężczyzn na Litwie i ich zatrudnienia.

2. Jakościowe wskaźniki kapitału ludzkiego na Litwie

Do jakościowych wskaźników kapitału ludzkiego należy przede wszystkim wskaźnik wykształcenia liczonego na 1000 mieszkańców powyżej 10 roku życia. W ciągu ostatnich dziesięcioleci sytuacja w tej dziedzinie zmieniła się diametralnie, co ilustrują dane zawarte w tabeli 12 oraz na rysunku 2.

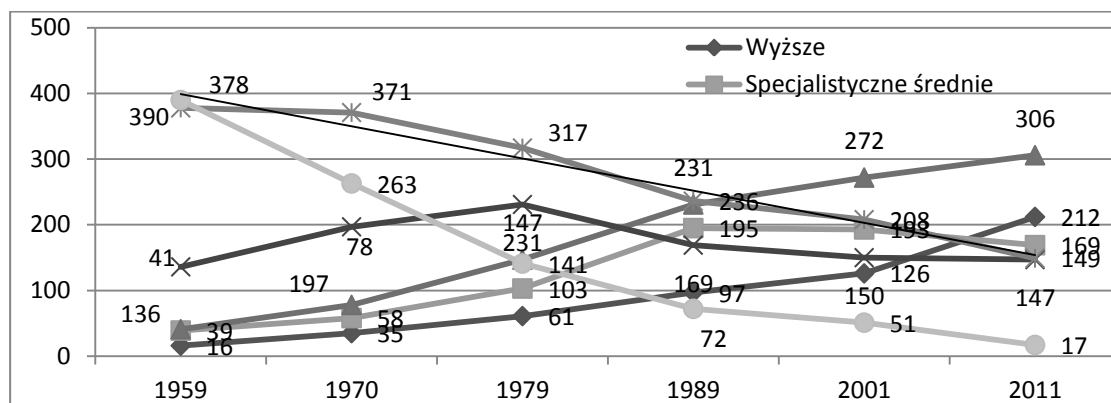
Tabela 12. Wskaźnik wykształcenia na 1000 mieszkańców Litwy według poziomu, osoby

Poziom wykształcenia\Rok	1959	1970	1979	1989	2001	2011
Wykształcenie wyższe	16	35	61	97	126	212
Wykształcenie średnie specjalistyczne	39	58	103	195	193	169
Wykształcenie średnie	41	78	147	231	272	306
Wykształcenie podstawowe	136	197	231	169	150	147
Wykształcenie początkowe	378	371	317	236	208	149
Bez wykształcenia	390	263	141	72	51	17

Źródło: Gyventojai pagal išsilavinimą ir kalbų mokėjimą, Vilnius 2013, s. 1.

W latach 1959-2011 nastąpiła radykalna zmiana w poziomie wykształcenia mieszkańców Litwy – charakteryzuje się on ponad 13-krotnym wzrostem liczby osób z wyższym wykształceniem i ponad 20-krotnym zmniejszeniem się liczby osób bez wykształcenia.

Tabela 12 ukazuje duże różnice związane ze wskaźnikiem wyższego wykształcenia w mieście i na wsi – miasto ma ten wskaźnik ponad dwukrotnie wyższy niż wieś.

Rysunek 2. Wskaźnik wykształcenia mieszkańców Litwy w 1959-2011, osoby na 1000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 9.

Duże zmiany nastąpiły w tej sferze wśród mieszkańców Litwy pod względem płci – jeżeli w ubiegłym wieku mężczyźni charakteryzowali się lepszymi wskaźnikami wykształcenia wyższego, to w XXI wieku sytuacja uległa zmianie i kobiety mają znacznie lepsze wskaźniki wyższego wykształcenia i średniego specjalistycznego niż mężczyźni.

Tabela 13. Mieszkańcy miast i wsi w 2011 roku według poziomu wykształcenia, %

Data powszechnego spisu ludności	1959		1970		1979		1989		2001		2011	
M-miasto, W-wieś	M	W	M	W	M	W	M	W	M	W	M	W
Wykształcenie wyższe	3,6	0,3	6,1	0,8	9,0	1,8	12,6	5,4	16,1	5,5	26,0	11,8
Wykształcenie średnie specjalistyczne	7,2	1,8	10,7	3,6	15,3	7,0	22,2	15,6	21,1	15,6	17,7	15,4
Wykształcenie średnie	8,4	1,3	12,8	2,6	19,0	8,2	25,3	24,1	28,6	24,2	30,2	31,4
Wykształcenie podstawowe	21,3	8,7	24,9	14,4	25,1	20,2	16,8	18,6	13,2	18,7	12,5	19,0
Wykształcenie początkowe	35,4	39,3	30,5	44,0	23,7	43,5	18,8	28,2	17,2	28,4	12,4	20,1
Bez wykształcenia, niepiśmienni	24,1	48,6	15	34,6	7,9	19,3	4,3	8,1	3,8	7,6	1,2	2,3

Źródło: 2001 m. surašymas: gyventojų su aukštuoju išsilavinimu gausėjo sparčiausiai, Vilnius 2002, s. 2, DSL, http://web.stat.gov.lt/uploads/docs/2002_11_20.pdf, [dostęp: 10.12.2013]. Gyventojai pagal išsilavinimą ir kalbą mokėjimą, Vilnius 2013, s. 2.

Tabela 14. Mieszkańcy Litwy w 2011 roku według płci i wykształcenia, %

Data powszechnego spisu ludności	1959		1970		1979		1989		2001		2011	
M-mężczyzna, K-kobieta	M	K	M	K	M	K	M	K	M	K	M	K
Wykształcenie wyższe	1,9	1,4	3,8	3,2	6,3	5,9	9,5	9,9	11,5	13,5	18,3	23,7
Wykształcenie średnie specjalistyczne	3,7	4,1	6,5	7,8	10,9	12,9	18,2	20,7	17,5	20,9	15,0	18,6
Wykształcenie średnie	4,0	4,2	7,2	8,2	14,8	14,6	25,9	20,7	28,4	26,1	34,0	27,5
Wykształcenie podstawowe	14,2	13,1	22,6	17,2	27,5	19,4	19,3	14,8	17,8	12,5	17,3	12,4
Wykształcenie początkowe	42,7	33,9	39,8	34,7	31,7	31,7	22,4	24,6	20,3	21,3	13,7	15,8
Bez wykształcenia, niepiśmienni	33,5	43,3	20,1	28,9	8,8	15,5	4,7	9,3	4,5	5,7	1,7	2

Źródło: 2001 m. surašymas: gyventojų su aukštuoju išsilavinimu gausėjo sparčiausiai, op.cit, s. 2, obl. wł., DSL, http://web.stat.gov.lt/uploads/docs/2002_11_20.pdf, Gyventojai pagal išsilavinimą ir kalbą mokėjimą, Vilnius 2013, s. 2. [dostęp:10.04. 2013].

W kolejnej tabeli przedstawiono wskaźniki wyższego wykształcenia mieszkańców Litwy na tle poziomu unijnego, który w tym przypadku mierzony jest udziałem (%) osób z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 15-64 lat.

Tabela 15. Wskaźnik osób z wyższym wykształceniem w UE i na Litwie w grupie wiekowej 15-64, %

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Mężczyźni i kobiety UE (27)	19,1	19,6	20,0	20,6	21,2	22,0	22,7	23,7	24,6
Mężczyźni i kobiety UE (15)	20,9	21,4	21,7	22,2	22,8	23,6	24,2	25,1	26,0
<i>Mężczyźni i kobiety na Litwie</i>	<i>21,2</i>	<i>22,0</i>	<i>22,4</i>	<i>24,1</i>	<i>25,4</i>	<i>25,5</i>	<i>26,9</i>	<i>27,9</i>	<i>28,6</i>
Mężczyźni UE (27)	19,1	19,5	19,7	20,1	20,5	21,1	21,7	22,5	23,2
Mężczyźni UE (15)	21,2	21,6	21,7	22,0	22,5	23,1	23,6	24,4	25,1
<i>Mężczyźni na Litwie</i>	<i>18,5</i>	<i>18,7</i>	<i>18,6</i>	<i>20,2</i>	<i>20,8</i>	<i>20,7</i>	<i>21,1</i>	<i>22,2</i>	<i>22,4</i>
Kobiety w UE (27)	19,1	19,7	20,4	21,1	21,9	22,9	23,7	24,8	25,9
Kobiety w UE (15)	20,6	21,2	21,8	22,4	23,2	24,1	24,8	25,9	26,9
<i>Kobiety na Litwie</i>	<i>23,7</i>	<i>25,2</i>	<i>25,8</i>	<i>27,8</i>	<i>29,6</i>	<i>30,0</i>	<i>32,3</i>	<i>33,1</i>	<i>34,4</i>

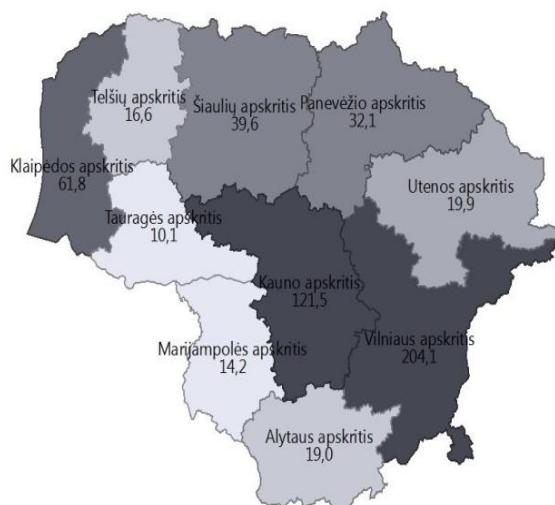
Źródło: Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [dostęp: 10.12. 2013].

Analiza wskaźnika wyższego wykształcenia kapitału ludzkiego jako jednego z najważniejszych jakościowych wskaźników kapitału ludzkiego wykazała, że w ciągu pół wieku na Litwie dokonano bardzo dużego postępu w tej kwestii i obecnie według tego kryterium Litwa przewyższa wskaźniki unijne (dla UE 27 i dla UE 15). Największe pozytywne zmiany w zakresie tego wskaźnika zaszły w grupie kobiet.

3. Przestrzenne zróżnicowanie kapitału ludzkiego i PKB Litwy

W związku ze znacznym zróżnicowaniem przestrzennym ludności Litwy elementy kapitału ludzkiego również są przestrzennie zróżnicowane. Na Litwie w 2011 roku było 538,9 tys. osób z wyższym wykształceniem zatrudnionych i zamieszkałych w powiatach Litwy (rys. 3).

Rysunek 3. Zróżnicowanie przestrzenne osób z wyższym wykształceniem w 2011 r., tys.



Źródło: DSL, [online] <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/statistiniurodikliuanalize?i> [dostęp:10.04.2013].

W 2011 roku najwięcej osób z wyższym wykształceniem było w powiecie wileńskim – 204,1 tys. przy liczbie mieszkańców 811,5 tys., udział osób z wyższym wykształceniem wynosił 25,15%, najmniej zaś – w powiecie turosskim – 14,2 tys. przy liczbie mieszkańców 110,5 tys., a więc tylko 9,14% przy średniej krajowej 17,65%. Modelując te rozważania, otrzymamy tabelę 16.

Dane tabeli 15 wskazują na bardzo duże zróżnicowanie przestrzenne kapitału ludzkiego – powiat tauroski ma o połowę mniejszy udział osób z wyższym wykształceniem niż średnia krajowa, trochę lepsze, lecz również niskie wskaźniki są w powiatach telszańskim i olickim. Najwyższy udział osób z wyższym wykształceniem odnotowano w powiecie wileńskim – 1,4 razy większy niż średnia krajowa, niewiele ponad średnią krajową mamy w powiatach kowieńskim i kłajpedzkim. W podobny sposób można przedstawić przestrzenne zróżnicowanie PKB per capita w powiatach Litwy.

Tabela 16. Zróżnicowanie udziału osób z wyższym wykształceniem do ogólnej liczby mieszkańców w powiatach Litwy w porównaniu ze średnią krajową, %

Nazwa powiatu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Olicki	88,4	66,1	64,5	74,0	88,4	70,9	69,7	72,1	68,7	68,3	68,0	62,5
2. Kowieński	127,8	116,1	109,1	105,4	107,9	116,4	114,8	120,1	114,6	115,1	112,8	112,4
3. Kłajpedzki	98,2	100,3	103,9	95,7	95,8	91,8	90,1	86,0	95,7	100,6	103,0	103,4
4. Mariampolski	47,2	58,4	57,9	55,9	55,9	60,4	58,2	57,4	58,3	52,5	49,6	46,5
5. Poniewieski	84,2	80,9	84,1	88,1	76,7	72,3	71,9	83,3	75,0	68,3	72,3	75,0
6. Szawelski	73,2	87,6	91,1	83,4	87,3	81,8	72,2	75,8	72,7	70,0	74,0	75,5
7. Tauroski	59,3	65,2	75,5	77,9	69,4	67,6	58,2	48,6	51,5	50,1	51,8	54,2
8. Telszański	56,8	56,9	41,8	54,1	70,3	52,4	55,1	59,7	61,3	64,1	61,6	58,7
9. Uciański	94,8	86,7	83,8	73,6	82,6	73,2	87,6	93,5	96,7	78,5	73,9	82,4
10. Wileński	126,1	132,2	136,9	142,5	135,2	141,8	145,9	136,6	139,3	143,6	142,5	140,8

Źródło: DSL, obl. wł., <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/statistiniu-rodikliu-analize?id=1329&status=A>, [dostęp: 10.12.2013].

Tabela 17. PKB per capita powiatów Litwy w porównaniu ze średnią krajową, %

Nazwa powiatu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Olicki	78,8	75,4	70,8	69,1	67,3	65	64,7	66,5	65,7	66,4	66,2	64,5
2. Kowieński	96,7	93,9	95,7	95,2	96,5	96,1	96,3	96,5	95,2	96,1	98,3	98,3
3. Kłajpedzki	109,5	107,5	105,8	103,3	105,2	104,6	103,2	103,3	111,4	110,5	110,1	109,4
4. Mariampolski	65	63,4	65,8	63,6	62,6	62,7	60,1	62,5	60,4	63,5	63	65
5. Poniewieski	86,9	84,3	81,2	83,7	80,5	74,4	70,2	74	72,6	73,4	75	75,5
6. Szawelski	72,2	72	73,1	76	74	73,4	72,1	72,5	71	74,3	75,8	77,2
7. Tauroski	57,5	55	52,5	50,9	47,9	46,6	45,7	50,7	52,8	55,3	57,9	56,7
8. Telszański	85,3	82,5	83,6	88,3	86,7	83,3	84,1	84,7	80,6	84,5	84,9	80,3
9. Uciański	87,2	86,1	89,3	86,8	84,7	79,7	78,1	81,3	84,7	70,6	67,7	64,9
10. Wileński	140,1	146,4	146	145,5	146,6	151,1	153,5	148,8	147,1	145,2	142,2	142,5

Źródło: DSL, <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1333>, [dostęp: 10.12.2013].

Dane zawarte w tabelach 15, 16 i 17 w większości się pokrywają: powiat tauroski ma również dwukrotnie niższy wskaźnik PKB per capita niż średnia krajowa; nieco wyższy

wskaźnik ma powiat telszański, dzięki rafinerii w Możejkach PKN Orlen Lietuva; niski wskaźnik jest także w powiecie olickim. Najwyższym wskaźnikiem charakteryzuje się powiat wileński – ponad 1,4 razy, a powiat kłajpedzki 1,1 razy średniej krajowej PKB per capita. Dane te pokazują bardzo silną korelację badanych wskaźników.

W celu określenia badanej korelacji za pomocą metod statystycznych skorzystamy z danych absolutnych liczby osób z wyższym wykształceniem w powiatach Litwy oraz wielkości PKB w każdym z powiatów w latach 2001-2012 (tabele 18 i 19).

Tabela 18. Liczba osób z wyższym wykształceniem w powiatach Litwy, tys.

Nazwa powiatu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Olicki	19,2	15	14,5	18	22,4	18,5	17,9	19,5	18,7	19,4	19	17,5
2. Kowieński	103,6	93	91,5	95,7	102,2	111,5	110,8	122,8	118,9	124,8	121,5	121,9
3. Kłajpedzki	43,8	44,2	48	48	50,3	48,7	48,2	48,8	55,2	60,7	61,8	62,6
4. Mariampolski	10,3	12,6	13,1	13,7	14,3	15,6	15,1	15,7	16,1	15,1	14,2	13,4
5. Poniewieski	29,2	27,7	30,1	34	30,8	29,3	29,2	35,6	32,2	30,5	32,1	33,4
6. Szawelski	31,3	37	40,2	39,7	43,2	40,7	35,9	39,6	38,2	38,1	39,6	40,4
7. Tauroski	9,2	10	12,1	13,5	12,5	12,2	10,5	9,2	9,8	9,9	10,1	10,6
8. Telszański	11,8	11,7	9	12,6	17,1	12,8	13,5	15,4	16	17,4	16,6	15,9
9. Uciański	20,4	18,4	18,5	17,5	20,4	18,2	21,8	24,4	25,3	21,3	19,9	22,2
10. Wileński	123,9	128,8	140,4	159,6	159,9	171,6	179,3	179,4	187,1	203,8	204,1	205,2
11. Litwa ogółem	402,7	398,4	417,4	452,3	473,1	479,1	482,2	510,4	517,5	541	538,9	543,1

Źródło: DSL, <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/statistiniu-rodikliu-analize?id=1329&status=A>, [dostęp: 10.12.2013].

Tabela 19. PKB w powiatach Litwy w okresie 2001-2012, mln Lt

Nazwa powiatu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Olicki	2077	2131	2183	2 336	2604	2883	3406	3932	3179	3315	3661	3769
2. Kowieński	9514	9879	10983	12002	13975	15996	19126	21631	17559	18407	20983	22315
3. Kłajpedzki	5926	6233	6711	7228	8461	9667	11390	12880	11434	11777	13117	13877
4. Mariampolski	1721	1799	2042	2170	2447	2808	3201	3739	2962	3232	3575	3906
5. Poniewieski	3653	3792	3981	4497	4944	5230	5853	6906	5532	5792	6586	7019
6. Szawelski	3748	3997	4423	5034	5593	6330	7360	8280	6609	7106	8017	8610
7. Tauroski	1084	1110	1154	1225	1314	1452	1687	2095	1782	1926	2233	2314
8. Telszański	2153	2231	2471	2864	3214	3525	4229	4788	3732	4049	4532	4547
9. Uciański	2272	2391	2693	2861	3190	3425	3976	4627	3925	3379	3605	3641
10. Wileński	16731	18786	20592	22781	26661	31912	39003	43041	35319	36694	40584	43738
11. Litwa ogółem	48880	52351	57233	62997	72402	83227	99229	111920	92032	95676	106893	110342

Źródło: DSL, <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/statistiniu-rodikliu-analize?id=5403&status=A> [dostęp: 10.04.2013].

Na podstawie danych PKB w powiatach oraz liczby osób z wyższym wykształceniem łatwo jest obliczyć współczynnik korelacji liniowej Pearsona oraz współczynnik korelacji rang Spearmana dla okresu 2001-2012 (tabela 20). Średnia wartość dla badanego okresu współczynnika korelacji liniowej Pearsona równa się $r_P=0,9877$, średnia wartość

współczynnika korelacji rang Spearmana wynosi $r_s=0,9361$, współczynniki te wykazują bardzo silną zależność PKB od liczby osób z wyższym wykształceniem.

Tabela 20. Współczynnik korelacji liniowej Pearsona oraz współczynnik korelacji rang Spearmana między liczbą osób z wyższym wykształceniem a PKB powiatów Litwy w okresie 2001-2012

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
r_p	0,9687	0,9802	0,9885	0,9942	0,9914	0,9871	0,9903	0,9823	0,9891	0,9926	0,9958	0,9952
r_s	0,9879	0,96970	0,9273	0,8667	0,9515	0,9152	0,9333	0,9333	0,9636	0,9636	0,9636	0,8909

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tablic 17 i 18.

Tabela 21. Wskaźnik wyższego wykształcenia Litwy według narodowości, osoby

Poziom wykształcenia\Rok	1959	1970	1979	1989	2001	2011
Średnia krajowa na 1000 mieszkańców powyżej 10 roku życia	16	35	61	97	126	212
Litwini	b.d.	46	74	109	128	216
Polacy	b.d.	15	28	50	63	138
Rosjanie	b.d.	74	118	172	159	246
Białorusini	b.d.	54	77	118	112	174
Ukraińcy	b.d.	106	153	207	203	283

Źródło: Gyventojai pagal išsilavinimą ir kalbų mokėjimą, Vilnius 2013, ss. 1, 24.

Z danych tabeli 20 dotyczących zróżnicowania wyższego wykształcenia według grup narodowościowych na Litwie wynika, że polska mniejszość na Litwie charakteryzuje się najniższym wskaźnikiem osób z wyższym wykształceniem, co w świetle dokonanych analiz może mieć przełożenie na poziom jej dobrobytu.

Wnioski

W ciągu kilkunastu lat XXI wieku w kapitale ludzkim na Litwie nastąpiły duże zmiany ilościowe, strukturalne i jakościowe. Wśród tych zmian są trendy pozytywne, takie jak wzrost wskaźnika osób z wyższym wykształceniem i wzrost zatrudnienia kobiet na Litwie. Jednocześnie miały miejsce wyraźne negatywne trendy, takie jak zmniejszenie się liczby ludności, starzenie się społeczeństwa oraz malejący udział zatrudnienia w grupie mężczyzn. Tendencje te niosą zagrożenie dla gospodarki i jej konkurencyjności mimo wzrostu PKB per capita w ostatnim okresie – jest to w pewnym stopniu jednak pozorny sukces.

Podstawowym zadaniem artykułu była ocena wpływu jakości kapitału ludzkiego w powiatach na wielkość PKB w tych regionach Litwy, co decyduje o wzroście konkurencyjności gospodarki lokalnej. Mapa powiatów Litwy według wskaźnika wyższego wykształcenia praktycznie pokrywa się z mapą powiatów Litwy zawierającą dane PKB per capita. Dane statystyczne ukazały duże zróżnicowanie przestrzenne tych wskaźników. Za pomocą metod statystycznych wykazano bardzo silną korelację między liczbą osób z wyższym wykształceniem a PKB w powiatach Litwy – średnie wartości współczynnika korelacji liniowej Pearsona 0,9877 i współczynnika korelacji rang Spearmana 0,9361. Niski odsetek osób z wyższym wykształceniem przekłada się na niski dobrobyt i słabą konkurencyjność, natomiast

duży udział osób z wyższym wykształceniem w społeczeństwie zapewnia wysoki dobrobyt i konkurencyjną gospodarkę. Zasada ta prawdopodobnie powinna się sprawdzać również w przypadku grup narodowościowych. Zróżnicowanie przestrzenne PKB per capita Litwy potwierdza, że współczesna gospodarka oparta na wiedzy może zapewnić konkurencyjność i wysoki poziom dobrobytu.

BIBLIOGRAFIA

- Eurostat,[online]
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsdec420&language=en> [dostęp:10.12.2013].
- Eurostat, [online] <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [dostęp:10.04.2013].
- Departament Statystyki Litwy, [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=106> [dostęp:10.12.2013].
- Departament Statystyki Litwy, [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1067> [dostęp:10.12.2013].
- Departament Statystyki Litwy, [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1143> [dostęp:10.12.2013].
- Departament Statystyki Litwy, [online] <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/statistiniu-rodikliu-analize?id=1356&status=A> [dostęp:10.12.2013].
- Departament Statystyki Litwy, [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280> [dostęp:10.12.2013].
- Departament Statystyki Litwy, [online]
<http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectOut/PxSort.asp?file=20131189213613497701M3010210&PLanguage=0&MainTable=M3010210&MainTablePretext=Gyventojųskaičiumetųpradžioje&potsize=824> [dostęp:10.12.2013].
- Departament Statystyki Litwy, [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280> [dostęp:10.12.2013].
- Departament Statystyki Litwy, [online] <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/statistiniu-rodikliu-analize?id=1329&status=A> [dostęp: 10.12.2013].
- Departament Statystyki Litwy, [online] <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/statistiniu-rodikliu-analize?id=5403&status=A> [dostęp: 10.12.2013].
- Grynia A, *Konkurencyjność gospodarki Litwy przez pryzmat międzynarodowych rankingów*, (w:) *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, redakcja naukowa B. Gruzewski, Wilno 2012.
- Gyventojai pagal išsilavinimą ir kalbą mokėjimą*, Lietuvos Statistikos Departamentas, Vilnius 2013. Departament Statystyki Litwy, http://web.stat.gov.lt/uploads/docs/2002_11_20.pdf, [dostęp: 10.12.2013].
- Konkurencyjność Poziom makro, mezo i mikro*, redakcja naukowa N. Daszkiewicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Raport Grupy Lizbońskiej, Granice konkurencji*, Poltext, Warszawa 1996.
- 2001 m. surašymas: gyventojų su aukštuoju išsilavinimu gausėjo sparčiau*, Lietuvos Statistikos Departamentas, Vilnius 2002.

ZRÓŻNICOWANIE RYNKÓW PRACY NA PRZYKŁADZIE WYBRANEJ GRUPY KRAJÓW UE

Streszczenie

Opracowanie ma na celu zbadanie zróżnicowania potencjału krajowych rynków pracy państw, które w roku 2004 wstąpiły do struktur UE, z punktu widzenia popytu na pracę i jej podaży. W badaniach wykorzystano metodę indukcji, elementy statystyki opisowej i metodę taksonomiczną.

Syntetyczny miernik rozwoju rynków pracy dał możliwość pozycjonowania krajowych rynków pracy. Przeprowadzone badania wskazały wysokie zróżnicowanie poszczególnych rynków pracy w grupie krajów, które w roku 2004 wstąpiły do struktur UE. Zarówno w roku 2004, jak i 2010 najwyższą pozycję w rankingu osiągnęły Cypr, Malta i Słowenia. Najniższą zaś Łotwa. Z badań wynika, że w roku 2010 względem roku 2004 nastąpiła znaczna poprawa syntetycznego miernika w przypadku Polski i Słowacji. W dokonanej klasyfikacji w roku 2004 Polska zajęła 9 miejsce (przedostatnie). Na końcu grupy w obu badanych latach znalazła się Łotwa. W roku 2010 Polska podwyższyła swoją pozycję w rankingu zajmując 6 miejsce.

DIFFERENTIATION OF LABOUR MARKETS - CASES OF SELECTED EU COUNTRIES

Summary

The aim of the following analysis was to evaluate differentiation of labour markets of countries which entered EU in 2004. The demand for and supply of labour were studied adopting induction, descriptive statistics and taxonomic method.

Synthetic indicator of labour market development has allowed ranking national work markets. Our research reported particularly high differentiation of markets of countries which entered EU in 2004. Both in 2004 and 2010 the highest ranking was reached by Cyprus, Malta and Slovenia, while Latvia was characterized by the lowest levels. Obtained results indicated that in the case of Poland and Slovakia the synthetic indicator improved in 2010 in comparison with 2004. In the classification of 2004 Poland took 9th (penultimate) place, whereas by 2010 it reached 6th position. Latvia was ranked last both in 2004 and 2010 listing.

Słowa kluczowe (Keywords): labour market, labour resources

¹ Dr Anna Szymczak, Politechnika Gdańska.

² Dr Małgorzata Gawrycka, Politechnika Gdańska.

Wstęp

Krajowe rynki pracy cechuje duże zróżnicowanie. Istnieje wiele miar charakteryzujących te rynki, co wymaga dokonywania często trudnego wyboru mierników, które dają możliwość ich oceny.

Celem opracowania jest zbadanie zróżnicowania potencjału krajowych rynków pracy państw, które w roku 2004 wstąpiły do struktur UE, z punktu widzenia popytu na pracę i jej podaży.

Zakres opracowania obejmuje przegląd literatury na temat rynku pracy oraz zgromadzenie materiałów źródłowych, które zostaną wykorzystane w części empirycznej do badań związanych z określeniem potencjału jakim dysponuje dana gospodarka. Przeprowadzone badania umożliwią dokonanie oceny rynków pracy 10 gospodarek UE z punktu widzenia zasobów pracy, które stanowią ich potencjał i dają szanse na zwiększenie konkurencyjności gospodarki narodowej. W badaniach wykorzystana zostanie metoda indukcji, elementy statystyki opisowej i metoda taksonomiczna.

1. Determinanty rynku pracy

Rynek pracy w klasycznym podejściu opisywany jest poprzez relacje między podażą pracy a popytem na pracę. Niezliczone i aktywnie zmieniające się związki pomiędzy tymi zmiennymi zależą od ekonomicznych warunków gospodarowania³.

Zachowania gospodarstw domowych na rynku pracy mają wpływ na kształtowanie podaży pracy, czyli zasobów gotowych do świadczenia pracy przy danej stawce płacy realnej. Wynika to z faktu, że płaca stanowi dochód pracobiorcy. Płaca ta wyznacza również koszt dla pracodawcy, który ma wpływ na tworzenie nowych lub utrzymanie dotychczasowych miejsc pracy. Tak sformułowana charakterystyka rynku pracy może być punktem wyjścia do poszukiwania determinant krajowych rynków pracy opisujących poszczególne gospodarki. Pomimo wielu podobieństw wynikających z racjonalnych zachowań podmiotów rynku pracy nie są one identyczne, co wynika z obowiązujących przepisów prawa krajowego oraz zróżnicowanych warunków gospodarowania. Potwierdza to specyfikę krajowych rynków pracy. Przeciwnostawne interesy pracodawców i pracobiorców, co do wysokości płacy realnej oraz odmienne czynniki mające wpływ na ich zachowanie, wymuszają prowadzenie równoległe badań tych uczestników rynku pracy.

Działania przedsiębiorców na rynku pracy można traktować jako pierwotne, ponieważ tworząc miejsca pracy dają oni możliwość osobom zatrudnianym na realizację podstawowych potrzeb życiowych i rozwoju osobistego.

Dążąc do utrzymania konkurencyjnej pozycji na rynku, przedsiębiorstwa podejmują coraz bardziej złożone działania, które mogą zmierzać do tworzenia nowych stanowisk pracy, likwidacji, łączenia lub dzielenia dotychczas istniejących, a także zmian zakresu czynności

³ D. Bosworth, P. Dawkins, T. Stromback, *The Economics of the Labour Market*, Longmann 1996, s. 3.

realizowanych na poszczególnych stanowiskach. Dlatego też można powiedzieć, że współcześnie istniejące zasoby pracy na rynku pracy mogą okazać się niewystarczające lub nieodpowiednie w stosunku do celów firmy i zmieniających się zadań na danych stanowiskach pracy. Zmiana hierarchii celów może wpłynąć na zmiany związane z rodzajem i pracochłonnością zadań, w konsekwencji może mieć wpływ na stan i strukturę zatrudnienia, potrzeby przekwalifikowywania pracowników, konieczność redukcji miejsc pracy lub dodatkowego zatrudnienia wymagającego dotychczas niewykorzystywanych umiejętności⁴.

Zbiór wielu czynników determinujących zachowania przedsiębiorstw z punktu widzenia kształtowania popytu na pracę, zarówno w skali mikro jak i makro, umożliwia wskazanie uniwersalnych miar opisujących krajowe rynki pracy. Należy pamiętać, że charakter uniwersalny mają te miary, które mogą być wykorzystane w każdym przedsiębiorstwie. Są one traktowane jako tzw. determinanty podstawowe⁵.

Poziom oraz struktura zatrudnienia na krajowych rynkach pracy zależą od decyzji podejmowanych przez poszczególne przedsiębiorstwa. Budując własną przewagę konkurencyjną na rynku krajowym lub międzynarodowym, przesądzają one również o pozycji konkurencyjnej danego kraju. Dążenia do sprostania rosnącej konkurencji wymagają od przedsiębiorstw przygotowania i realizacji określonej polityki zatrudnienia często zdeterminowanej dostępnością do poszukiwanych zasobów pracy. Dlatego obecnie ważną rolę przypisuje się odpowiednio przygotowanym zasobom pracy, ich kwalifikacjom oraz umiejętnościom związanych z szybkim przystosowywaniem się do dynamicznie zmieniających się warunków na rynku pracy.

We współczesnej gospodarce jednym z ważniejszych czynników wzrostu gospodarczego jest kapitał ludzki, który jest pojęciem szerszym niż praca, gdyż nie odzwierciedla tylko liczby zatrudnionych oraz czasu ich pracy. Traktowany jest jako czynnik produkcji mający w sobie określony poziom wiedzy technicznej⁶. Tym samym dostępność oraz jakość tego zasobu przesądza o rozwoju poszczególnych krajów, ich potencjale i pozycji konkurencyjnej na rynku. Jakość kapitału ludzkiego określają między innymi takie czynniki jak: poziom wykształcenia społeczeństwa, ochrona zdrowia, sytuacja na rynku pracy, dostępność do nowych technologii⁷. Można sądzić, że wysokie wykształcenie i kwalifikacje zawodowe sprzyjają tworzeniu nowych miejsc pracy w nowoczesnej gospodarce⁸.

Obecnie nie ma uniwersalnych wskaźników, które charakteryzują potencjał zasobów ludzkich i warunki stymulujące działalność przedsiębiorstw sprzyjającą zatrudnieniu, co wynika z faktu, że rynek pracy nie jest kategorią jednorodną. Jego zróżnicowanie wynika nie tylko ze względu na wskazane czynniki, ale również ze specyfiki danego kraju, struktury oraz

⁴ Z. Sekuła, *Planowanie zatrudnienia*, Kraków 2001, s. 10.

⁵ Ibidem, ss. 46-47.

⁶ M. Gawrycka, A. Szyczak, *Zasoby pracy jako potencjał gospodarki narodowej*, pod red. W. Jarecki, Szczecin 2012, ss. 57-59.

⁷ G. Wronowska, *Czynniki kształtujące kapitał ludzki w krajach Unii Europejskiej – analiza porównawcza*, pod red. D. Kopycińska, Szczecin 2006, s. 15.

⁸ G. Łukaszewicz, *Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość*, Warszawa 2009, ss. 11-40.

poziomu jego rozwoju. W celu zbadania przewag konkurencyjnych krajowych rynków pracy należy dokonać charakterystyki cech determinujących popyt na pracę i jej podaż. Mnogość tych cech zmusza do dokonywania trudnego wyboru miar, które będą w pełni obrazować zróżnicowanie rynków pracy. Od trafności doboru miar zależy potencjalna ocena i formułowane na jej podstawie wnioski. W niniejszym badaniu ograniczono się wyłącznie do miar statycznych, wyrażających stan badanego rynku w dwóch latach (rok 2004 oraz 2010).

2. Metodologia badań

Oceny rynków pracy można dokonywać wykorzystując metody taksonomiczne. Umożliwiają one uszeregowanie badanych obiektów w kolejności „od najlepszego do najgorszego” w oparciu o syntetyczny miernik.

Do liniowego porządkowania obiektów opisujących wiele zmiennych diagnostycznych wykorzystuje się jedną zmienną syntetyczną będącą syntetycznym miernikiem rozwoju⁹.

Etapy konstrukcji syntetycznego miernika rozwoju sprowadzają się do¹⁰:

1. normalizacji wartości zmiennych diagnostycznych (x_{ij}) przedstawionych w postaci stymulant,
2. utworzenie wzorca, czyli obiektu, który posiada najkorzystniejszą wartość zmiennej diagnostycznej $z_{0j} = \max_i \{z_{ij}\}$, gdzie z_{ij} oznacza wartości znormalizowane zaobserwowane w całym zbiorze danych,
3. wyznaczenia odległości każdego obiektu od wzorca (d_i).

Odległość każdego obiektu od wzorca można wyznaczyć wykorzystując miarę Euklidesa według następującego wzorca¹¹:

$$d_i = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2}$$

gdzie: i - liczba obiektów, j - liczba zmiennych, z_{ij} - znormalizowana wartość j -tej zmiennej dla i -tego obiektu, z_{0j} - wzorcowa znormalizowana wartość j -tej zmiennej, m - liczba zmiennych.

⁹ M. Łuniewska, W. Tarczyński, *Metody wielowymiarowej analizy porównawczej na rynku kapitałowym*, Warszawa 2006, ss. 46-54 oraz W. Pluta, *Wielowymiarowa analiza porównawcza w modelowaniu ekonometrycznym*, Warszawa 1986, ss. 19-24.

¹⁰ I. Pawlas, *Wykorzystanie taksonomicznej miary rozwoju Z. Hellwiga do określenia poziomu rozwoju polskiej gospodarki na tle krajów należących do Unii Europejskiej*, pod red. M. Noga, M.K. Stawicka, Warszawa 2009, ss. 68-69 oraz M. Wojarska, M. Czeszejko-Sochacka, *Polska i jej regiony na tle eubejskiej przestrzeni społeczno-ekonomicznej*, pod red. M. Klamut, Wrocław 2007, ss. 207-209.

¹¹ M. Łuniewska, W. Tarczyński, *Metody wielowymiarowej analizy porównawczej na rynku kapitałowym*, Warszawa 2006, ss.46-54 oraz K. Biegun, *Infrastruktura techniczna a konkurencyjność regionów*, pod red. M. Klamut, Wrocław 2007, s. 280.

W celu unormowania syntetycznego miernika (tak aby większe wartości wskazywały na wyższy poziom badanego zjawiska) należy odległość d_i przekształcić według wzoru¹²:

$$z_i = 1 - \frac{d_i}{d_0}$$

gdzie z_i – syntetyczny miernik rozwoju dla i – tego obiektu, d_0 – norma zapewniająca przyjmowanie przez z_i wartości należących do przedziału od 0 do 1, którą można wyznaczyć jako wartość maksymalną d_i :

$$d_0 = \max_i \{d_i\}$$

Należy dodać, że najbardziej kontrowersyjnym i jednocześnie ważnym etapem badania taksonomicznego jest dobór zmiennych diagnostycznych. Elementy wchodzące w skład zbioru cech diagnostycznych powinny jak najlepiej charakteryzować badane zjawiska. Muszą to być cechy o największej diagnostyczności. Należy podkreślić, iż jest to najbardziej subiektywny etap badania, ponieważ badacz sam decyduje o liście cech diagnostycznych, co może wzbudzać wiele dyskusji, gdyż ich dobór stanowi subiektywną ocenę autora. Niewykluczone jest, że badanie tego samego zjawiska przeprowadzone na nieco innym zbiorze cech diagnostycznych przyniesie odmienne rezultaty. Dlatego do otrzymanych wyników badań opartych na metodach taksonomicznych należy podchodzić z ostrożnością.

3. Dobór zmiennych

Dokonując doboru zmiennych kierowano się dostępnością porównywalnych danych statystycznych oraz ich znaczeniem z punktu widzenia badanego zjawiska. Część tych zmiennych charakteryzuje stronę popytową rynku pracy (X_1, X_2, X_4, X_5). Pozostałe zmienne opisują stronę podażową tego rynku (X_3, X_6, X_7, X_8).

W niniejszym badaniu wykorzystano 8 zmiennych diagnostycznych opisujących sytuację na krajowych rynkach pracy. Są to:

X_1 - produktywność pracy,

X_2 - wskaźnik zatrudnienia,

X_3 - stopa bezrobocia,

X_4 - klin podatkowy,

X_5 - nakłady na B+R,

X_6 - współczynnik aktywności zawodowej,

X_7 - kształcenie ustawiczne dorosłych,

X_8 - odsetek absolwentów nauk ścisłych najwyższego szczebla edukacji (studia magisterskie i doktoranckie).

Wydajność pracy, opisana została za pomocą miernika produktywności pracy. Wskaźnik zatrudnienia określa stopień wykorzystania zasobów pracy w gospodarce danego kraju,

¹² J. Jahn, *Wzrost gospodarczy w Unii Europejskiej w przekroju regionalnym*, pod red. E. Pancer-Cybulska, Wrocław 2008, s. 177 oraz M. Łuniewska, W. Tarczyński, *Metody wielowymiarowej analizy porównawczej na rynku kapitałowym*, Warszawa 2006, ss.46-54.

natomiast jego potencjał kształtują nakłady na B&R. Stopa bezrobocia oznacza niewykorzystaną część zasobów pracy w gospodarce narodowej. Klin podatkowy rozumiany jako ta część wartości produktu, która nie służy opłaceniu czynników produkcji. Stanowi lukę pomiędzy całkowitym kosztem pracy w przedsiębiorstwie, a wynagrodzeniem pracownika po zapłaceniu podatków¹³. Im wyższy klin podatkowy tym wyższe koszty działalności przedsiębiorstwa. Współczynnik aktywności zawodowej określa zaangażowanie zasobów pracy w danym regionie. Kształcenie ustawiczne dorosłych oznacza potencjał, który może być wykorzystany w danej gospodarce. Odsetek absolwentów nauk ścisłych najwyższego szczebla edukacji (studia magisterskie i doktoranckie) określa potencjał kapitału ludzkiego którym dysponuje dana gospodarka.

Wskazane mierniki obliczono zgodnie z poniższymi formułami dla państw, które 1 maja 2004 roku wstąpiły do struktur UE:

- produktywność pracy - obliczony jako %PKB w przeliczeniu na jednego pracującego, (UE 27=100),
- wskaźnik zatrudnienia został obliczony jako udział pracujących w liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej (dane na podstawie BAEL, w %),
- stopa bezrobocia - obliczona jako udział bezrobotnych w liczbie ludności aktywnej zawodowo, (dane na podstawie BAEL, w %),
- klin podatkowy – jako suma podatków dochodowych plus składki na ubezpieczenie społeczne pracownika i pracodawcy pomniejszone o świadczenia pieniężne jako udział procentowy łącznych kosztów pracy na 1 osobę pracującą, (dane na podstawie Eurostat yearbook 2012, w %),
- nakłady na B+R to suma nakładów poniesionych w danym roku na działalność badawczą i rozwojową, wyrażona jako % PKB,
- współczynnik aktywności zawodowej stanowi udział aktywnych zawodowo w liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej (dane na podstawie BAEL, w %),
- kształcenie ustawiczne dorosłych-obliczono jako udział osób w wieku 25-64 lata uczących się i doksztalających w grupie ludności ogółem w badanej grupie wieku (dane na podstawie BAEL, w %),
- odsetek absolwentów nauk ścisłych najwyższego szczebla edukacji (studia magisterskie i doktoranckie) wśród populacji osób kształcących się na tym poziomie (dane na podstawie Eurostat yearbook 2012, w %).

Przyjęte do badania wskaźniki są obiektywne, mierzalne, wiarygodne ze względu na źródło ich pochodzenia (są to dane statystyczne opracowane przez GUS/BAEL lub Eurostat). Badania zostały przeprowadzone dla roku 2004 i 2009/2010. Wybór okresu badawczego wynikał między innymi z faktu przystąpienia w roku 2004 tych państw do UE, natomiast rok 2009/2010 ostatnie dostępne dane. Badane zmienne pozostają w związku przyczynowo-skutkowym z głównymi elementami rynku pracy.

¹³ M. Góra, *Wpływ systemu zabezpieczenia społecznego na rynek pracy*, Ekonomista 1/2003, s. 9.

W przypadku metod taksonomicznych istotne jest określenie charakteru zmiennych opisujących rynki pracy (obiekty). W zależności od tego, jaki wpływ na badane zjawisko mają te zmienne, można wyróżnić stymulanty, destymulanty i nominanty. Stymulantami są te cechy diagnostyczne, których wzrost świadczy o poprawie stopnia wykorzystania potencjału krajowego rynku pracy. Destymulanty natomiast oddziałują w kierunku przeciwnym. W niniejszym opracowaniu większość spośród badanych cech - poza stopą bezrobocia i klina podatkowego - mają charakter stymulant.

4. Wyniki przeprowadzonych badań

Zbiór syntetycznych wskaźników wykorzystywanych do badania grupy krajów, które wstąpiły do UE w roku 2004 przedstawiono w tabeli 1. Prezentowane wartości wskaźników dla poszczególnych krajów są zróżnicowane, tym samym stanowią podstawę porównań badanych obiektów.

Tabela 1. Zmienne wykorzystane do badań

2004								
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
Polska	61,5	51,7	19,0	38	0,56	53,7	4,9	14,9
Czechy	68,0	64,2	8,3	42	1,25	69,9	5,6	23,1
Węgry	67,3	56,8	6,1	43	0,87	60,2	3,9	10,3
Słowacja	65,6	57,7	18,2	35	0,51	69,7	4,6	24,1
Estonia	57,4	70,6	9,7	38	0,85	70,2	5,9	16,9
Litwa	53,3	69,0	11,3	43	0,75	69,3	6,0	21,9
Łotwa	45,9	69,3	11,2	42	0,42	69,2	7,9	13,0
Cypr	82,9	74,4	4,7	12	0,37	72,7	5,9	13,1
Malta	89,9	57,9	7,3	18	0,53	57,6	5,3	9,9
Słowenia	82,0	70,4	6,3	42	1,40	69,9	15,3	18,7
2009/2010								
Polska	67,5	64,7	9,6	33	0,68	65,6	5,3	15,8
Czechy	73,8	70,4	7,3	39	1,53	70,2	7,5	24,2
Węgry	70,9	60,4	7,8	44	1,15	62,4	2,8	15,6
Słowacja	81,3	64,6	14,4	34	0,48	68,7	2,8	20,8
Estonia	68,4	66,7	16,9	39	1,42	73,8	10,9	20,5
Litwa	62,6	64,4	17,8	39	0,84	70,5	4,0	21,2
Łotwa	53,8	65,0	18,7	44	0,46	73,2	5,0	14,3
Cypr	91,2	75,4	6,2	12	0,46	73,6	7,7	13,3
Malta	97,4	60,1	6,9	18	0,54	60,4	6,2	16,3
Słowenia	79,4	70,3	7,3	38	1,86	71,5	16,2	21,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: *Rocznik Statystyczny RP 2010*, Warszawa 2010, ss. 245-285, 364-401 oraz *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2009*, Warszawa 2010, ss. 49-50, 155, 262, 561-610 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CD-12-001/EN/KS-CD-12-001-EN.PDF [dostęp: 10 kwiecień 2013 r.].

Najwyższą produktywność pracy (X_1) w badanych latach charakteryzowały się Malta i Cypr. Najniższą zaś w analogicznym okresie zanotowano na Łotwie. Rozpiętość pomiędzy najwyższą i najniższą wartością wynosiła ponad 40 punktów %.

Udział pracujących w liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej (X_2) zarówno w roku 2004, jak i 2009/2010 osiągnął najwyższą wartość na Cyprze i w Słowenii. Najniższy wskaźnik zatrudnienia w roku 2004 zanotowano w Polsce, a w roku 2010 na Węgrzech.

Stopa bezrobocia (X_3) w roku 2004 najniższa była na Cyprze (4,7%). Poziom poniżej 10% zanotowano również w Słowenii, na Malcie, i Węgrzech, w Czechach i Estonii. W roku 2010 bardzo wysoką stopę bezrobocia sięgającą powyżej 15% zanotowano w Estonii, na Litwie i Łotwie.

Najniższy klin podatkowy (X_4) w obu badanych okresach miał miejsce na Cyprze i Malcie. Był on niższy od średniego klinu podatkowego w badanej grupie państw o ponad 35 punktów %.

W obu badanych okresach najwyższym udziałem w PKB nakładów na B&R (X_5) charakteryzowały się Czechy i Słowenia. Niski poziom tego wskaźnika zanotowano na Cyprze i Łotwie. Z kolei współczynnik aktywności zawodowej ludności (X_6) w roku 2004 był najwyższy w Estonii i na Cyprze. Natomiast w roku 2010 – w Estonii, na Łotwie i Cyprze. W roku 2004 najniższy poziomem aktywności zawodowej charakteryzowała się Polska i Malta. W roku 2010 – Węgry i Malta. Największy odsetek osób biorących udział w kształceniu ustawicznym (X_7) zanotowano zarówno w roku 2004, jak i w roku 2010 na Słowenii, średnio ponad 2,5 razy wyższy niż w pozostałych badanych krajach. Najniższy odsetek osób biorących udział w kształceniu ustawicznym miał miejsce na Węgrzech i Słowacji. W roku 2010 wyraźnie wzrósł odsetek osób kształcących się ustawicznie w Estonii (ponad 10%).

Najwyższy odsetek absolwentów nauk ścisłych najwyższego szczebla edukacji (studia magisterskie i doktoranckie) wśród populacji osób kształcących się na tym poziomie zanotowano na Słowacji, w Czechach i na Litwie. Do grupy tych państw w roku 2010 dołączyła Słowenia.

W tabeli 2 przedstawiono klasyfikację grupy państw, które w roku 2004 wstąpiły do struktur UE według poziomu rozwoju rynku pracy osiągniętego w roku 2004 i 2010.

Tabela 2. Ranking państw na podstawie syntetycznego miernika rozwoju rynków pracy

Lp	2004		2010	
1	Cypr	0,72	Cypr	0,74
2	Malta	0,48	Malta	0,58
3	Słowenia	0,43	Słowenia	0,45
4	Czechy	0,28	Słowacja	0,42
5	Słowacja	0,25	Czechy	0,36
6	Estonia	0,21	Polska	0,29
7	Węgry	0,15	Estonia	0,27
8	Litwa	0,10	Litwa	0,17
9	Polska	0,06	Węgry	0,17
10	Łotwa	0,00	Łotwa	0,00

Źródło: opracowanie własne .

Z obliczeń, których wyniki przedstawiono w tabeli 2 wynika, że badane rynki pracy charakteryzowały się dużym zróżnicowaniem. Zarówno w roku 2004, jak i w roku 2010 najwyższy poziom rozwoju krajowego rynku pracy zanotowano na Cyprze i Malcie. Syntetyczny wskaźnik rozwoju dla Cypru wynosił 0,7, natomiast dla Malty- 0,5. Niskim poziomem rozwoju krajowych rynków pracy charakteryzowały się: Łotwa, Polska, Litwa i Węgry.

W roku 2010 nastąpiło znaczne podwyższenie syntetycznych wskaźników rozwoju krajowych rynków pracy na Słowacji i w Polsce.

Biorąc pod uwagę dotychczas przeprowadzone badania warto przyjrzeć się jak ocenione na podstawie syntetycznego miernika rozwoju rynków pracy kraje wykorzystują przewagę w potencjale zasobów pracy w osiąganych efektach gospodarczych mierzonych PKB per capita. W tabeli 3 zestawiono badane kraje uwzględniając wcześniejszy sporządzony ranking.

Tabela 3. Ranking państw na podstawie PKB per capita, EU28=100

Lp	2004		2010	
	1	Cypr	91	Cypr
2	Malta	80	Malta	86
3	Słowenia	87	Słowenia	84
4	Czechy	78	Słowacja	73
5	Słowacja	57	Czechy	80
6	Estonia	58	Polska	63
7	Węgry	63	Estonia	63
8	Litwa	47	Litwa	54
9	Polska	51	Węgry	65
10	Łotwa	52	Łotwa	61

Zródło: opracowanie własne http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CD-12-001/EN/KS-CD-12-001-EN.PDF [dostęp: 10] kwiecień 2013 r.].

W większości badanych gospodarek zauważono, że wysokiemu rozwojowi rynku pracy odpowiada relatywnie wysoki poziom PKB per capita. Przykładem tego są: Cypr, Malta i Słowenia. Natomiast kraje, w których zanotowano bardzo niski poziom syntetycznego miernika rozwoju rynku pracy charakteryzują się również relatywnie niskim PKB per capita. W grupie tych państw znalazły się: Polska, Litwa, Łotwa i Węgry.

Zakończenie

Z przeprowadzonych badań wynika, że pozycja polskiego rynku pracy na tle państw, które w roku 2004 wstąpiły do struktur UE zarówno w roku 2004, jak i 2010 jest relatywnie niska. Potwierdza to obliczony syntetyczny miernik rozwoju rynków pracy, który dał możliwość pozycjonowania krajowych rynków pracy. Z badań wynika, że w roku 2010 względem roku 2004 nastąpiła znaczna poprawa syntetycznego miernika w przypadku Polski i Słowacji. W dokonanej klasyfikacji w roku 2004 Polska zajęła 9 miejsce (przedostatnie). Na końcu grupy w obu badanych latach znalazła się Łotwa. W roku 2010 Polska podwyższyła swoją pozycję w

rankingu zajmując 6 miejsce. Można przypuszczać, że poziom rozwoju rynku pracy determinuje efektywność gospodarki mierzonej PKB per capita.

BIBLIOGRAFIA

Biegun K., *Infrastruktura techniczna a konkurencyjność regionów* [w] M. Klamut, *Ekonomia i międzynarodowe stosunki gospodarcze*, AE, Wrocław 2007.

Bosworth D., Dawkins P., Stromback T., *The Economics of the Labour Market*, Harlow, Essex, Longmann 1996.

Gawrycka M., Szymczak A., *Zasoby pracy jako potencjał gospodarki narodowej*, [w] W. Jarecki, *Kształcenie a jakość kapitału ludzkiego na rynku pracy*, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Szczecin 2012.

Góra M., *Wpływ systemu zabezpieczenia społecznego na rynek pracy*, *Ekonomista* 1/2003.

Jahn J., *Wzrost gospodarczy w Unii Europejskiej w przekroju regionalnym*, [w] E. Pancer-Cybulska, *Spójność społeczna, gospodarcza i terytorialna w polityce Unii Europejskiej, UE*, Wrocław 2008.

Łukaszewicz G., *Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

Łuniewska M., Tarczyński W., *Metody wielowymiarowej analizy porównawczej na rynku kapitałowym*, PWN, Warszawa 2006.

Pawlas I., *Wykorzystanie taksonomicznej miary rozwoju Z. Hellwiga do określenia poziomu rozwoju polskiej gospodarki na tle krajów należących do Unii Europejskiej*, [w] M. Noga, M.K. Stawicka, *Modele rozwoju gospodarczego dla Polski*, CeDeWu, Warszawa 2009.

Pluta W., *Wielowymiarowa analiza porównawcza w modelowaniu ekonometrycznym*, PWN, Warszawa 1986.

Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2009, GUS, Warszawa 2010.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CD-12-001/EN/KS-CD-12-001-EN.PDF [dostęp: 10] kwiecień 2013 r.].

Sekula Z., *Planowanie zatrudnienia*, Oficyna Wydawnicza, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2001.

Wojarska M., Czeszejko-Sochacka M., *Polska i jej regiony na tle europejskiej przestrzeni społeczno-ekonomicznej*, [w] M. Klamut, *Ekonomia i międzynarodowe stosunki gospodarcze*, AE, Wrocław 2007.

Wronowska G., *Czynniki kształtujące kapitał ludzki w krajach Unii Europejskiej – analiza porównawcza*, [w] D. Kopycińska, *Kapitał ludzki jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006.

SYSTEM KURSU WALUTOWEGO A KONKURENCYJNOŚĆ KOSZTOWO-CENOWA KRAJÓW BAŁTYCKICH

Streszczenie

W artykule przedstawiono wpływ integracji monetarnej na konkurencyjność kosztowo-cenową krajów bałtyckich na tle procesu ich realnej konwergencji. Wybór sztywnego kursu walutowego w warunkach swobody przepływu kapitałów oznacza rezygnację z niezależnej polityki pieniężnej. Może to prowadzić do zróżnicowanie tempa inflacji wewnątrz obszaru monetarnego i mieć wpływ na konkurencyjność gospodarek.

EXCHANGE RATE SYSTEM VERSUS A PRICE-COST COMPETITIVENESS OF THE BALTIC STATES

Summary

Article describes the influence of monetary integration on price and cost competitiveness of the Baltic countries against a background of real convergence process. Fixed exchange rate under conditions of perfect capital mobility implies no monetary autonomy. It can cause inflation differentials inside monetary area and affect the competitiveness of economies.

Słowa kluczowe (Key words): currency board, monetary autonomy, real convergence, inflation differentials.

Wstęp

Celem artykułu jest ukazanie wpływu integracji monetarnej na konkurencyjność kosztowo-cenową krajów bałtyckich na tle procesu ich realnej konwergencji. Zgodnie z trójkątem niespójności wybór sztywnego kursu walutowego w warunkach swobody przepływu kapitałów pozbawia bank centralny wpływu na wysokość stopy procentowej. Może to spowodować zróżnicowanie tempa inflacji w krajach obszaru walutowego. Jednocześnie polityka władz monetarnych waluty kotwicy może wpłynąć na warunki handlu z państwami walut trzecich. Optymistyczne oczekiwania wspierane akcesją do Unii Europejskiej, dostęp do tańszych kredytów i czynniki związane z procesem realnej konwergencji wpłynęły na przyspieszenie tempa inflacji w krajach bałtyckich względem strefy euro oraz pogorszenie ich konkurencyjności.

W rozdziale pierwszym jest przedstawiona klasyfikacja oraz podstawowe rodzaje systemów kursu walutowego. Krótką historię reżimów kursowych w krajach bałtyckich zawiera rozdział drugi. Rozdział trzeci opisuje funkcjonowanie gospodarki w systemie izby

¹ Mgr Vladyslav Vrublevski - Filia w Wilnie Uniwersytetu w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

walutowej. Czynniki różnicujące stopy inflacji krajów bałtyckich względem strefy euro są tematem rozdziału czwartego, ich zaś wpływ na mierzoną efektywnym realnym kursem walutowym konkurencyjność krajów bałtyckich przedstawia rozdział piąty.

1. Systemy kursów walutowych

„Systemy (reżimy) kursu walutowego można najprościej zdefiniować jako różne polityki kursu walutowego”². Pomiędzy skrajnymi modelami kursu płynnego i stałego znajdują się różnorodne warianty pośrednie. System kursu płynnego charakteryzuje się brakiem ustalonej ceny waluty bądź towaru (np. złota)³. W systemie czystego kursu płynnego kurs ustala się w wyniku działania sił rynkowych, zaś władze monetarne zobowiązują się do nieinterweniowania na rynku walutowym. Mogą jednak oddziaływać pośrednio poprzez politykę pieniężną. W systemie sterowanych kursów płynnych bank centralny nie ustala ceny waluty, nie zobowiązuje się też powstrzymać od interwencji.

W systemie kursu stałego bank centralny zobowiązuje się do kupna i sprzedaży waluty bądź towaru po oficjalnie ustalonej cenie. W zależności od swobody banku centralnego w zakresie polityki kursowej i pieniężnej wyróżnia się elastyczny oraz sztywny kurs stały. Uczestnictwo w unii walutowej bądź jednostronne przyjęcie waluty innego kraju są skrajnymi przykładami systemu sztywnego kursu stałego, w którym rozwiązania instytucjonalne pozbawiają bank centralny swobody w zakresie polityki kursowej i pieniężnej⁴. Mniej skrajną formą jest system izby walutowej (*currency board*), w którym ustalony parytet jest wsparty uregulowaniami instytucjonalnymi (np. zapis w konstytucji), zaś polityka pieniężna podporządkowana obronie kursu walutowego. Bank centralny pełni tu rolę „urzędu” walutowego, wymieniającego walutę zagraniczną na pieniądź krajowy po urzędowym stałym kursie⁵. Natomiast w systemie elastycznego kursu stałego bank centralny zobowiązuje się do obrony ustalonego parytetu, zachowując prawo do jego zmiany oraz swobodę prowadzenia polityki pieniężnej.

W literaturze można spotkać szereg klasyfikacji systemów kursowych⁶. Biorąc za podstawę kryterium dopuszczalnej zmienności kursów walutowych można wyodrębnić trzy kategorie reżimów kursowych: systemy kursu płynnego (potencjalnie nieograniczone zmiany kursu walutowego), systemy kursu stałego (ściśle ograniczone zmiany kursu), systemy kursu

² *Polityka pieniężna*, pod red. A. Sławiński, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 188. Szczegółowa definicja systemu kursu walutowego (*exchange rate regime*) obejmuje zasady ustalania kursu walutowego, zasady jego ewentualnych regulacji i zmian oraz interwencji walutowych, które mają na celu stabilizację kursu (M. Jurek, P. Marszałek, *Pieniądz, polityka pieniężna i systemy kursowe. Współczesne teorie i rozwiązania praktyczne*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2007, s. 89).

³ P. J. Montiel, *Makroekonomia międzynarodowa*, Warszawa 2012, ss. 92-95.

⁴ *Ibidem*, ss. 290-293.

⁵ K. Lutkowski, *Finanse międzynarodowe. Zarys problematyki*, Warszawa 2007, s. 26.

⁶ Dokładna klasyfikacja bierze pod uwagę następujące kryteria: elastyczność kursu walutowego, sposób definiowania wartości walut, stopień niezależności polityki monetarnej, jawność polityki walutowej (D. Żuchowska, *Polityka kursu walutowego a inflacja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, Warszawa 2012, ss. 48-49).

szywnego (brak zmiany kursu)⁷. Deklarowany przez dany kraj system kursowy (*de jure*) może się różnić od systemu stosowanego (*de facto*)⁸.

Koncepcja tzw. triady niespójnych celów polityki gospodarczej (*impossible trinity, policy trilemma*) mówi, że z trzech celów - swoboda przepływów kapitałowych, stabilność kursu walutowego i autonomia polityki pieniężnej - jednocześnie można osiągnąć tylko dwa⁹. Zgodnie z trójkątem niespójności, w warunkach swobody przepływu kapitałów stały kurs walutowy i niezależność monetarna wykluczają się wzajemnie. Tym samym wybór sztywnego kursu walutowego oznacza rezygnację z autonomicznej polityki pieniężnej, zaś niezależność monetarna wymaga stosowania kursu płynnego.

Kolejnym wnioskiem płynącym z trójkąta niespójności jest pogląd o zanikaniu pośrednich systemów kursowych na rzecz skrajnych: kursu sztywnego oraz kursu płynnego¹⁰. Przyczyną jest ryzyko dewaluacji waluty krajowej w systemie elastycznego kursu stałego. Prowadząca do zmniejszania się rezerw dewizowych polityka gospodarcza bądź „samospełniające się” oczekiwania dewaluacji mogą prowadzić do wystąpienia kryzysu walutowego i konieczności faktycznej dewaluacji waluty krajowej w wyniku gwałtownego odpływu kapitału¹¹.

2. Reżimy kursowe krajów bałtyckich

Po wyjściu ze strefy rubla i wprowadzeniu walut narodowych kraje bałtyckie borykały się z wysoką inflacją. W tej sytuacji przyjęcie sztywnego kursu walutowego jako kotwicy nominalnej umożliwiło zaimportowanie niskiej inflacji i wiarygodnej polityki pieniężnej z kraju waluty rezerwowej, ograniczając tym samym oczekiwania inflacyjne.

Litwa wprowadziła walutę narodową lit (LTL) w czerwcu 1993 roku. W marcu 1994 ustanowiono izbę walutową z dolarem jako walutą rezerwową i kursem 4 lity za 1 dolara. W latach 1997-2000 miała miejsce próba zmiany sztywnego kursu walutowego na stały, z czego jednak ostatecznie zrezygnowano¹². Od lutego 2002 nastąpiła zmiana waluty rezerwowej na euro z kursem 3,4528 LTL za 1 EUR, zaś od czerwca 2004 roku Litwa uczestniczy w mechanizmie ERM II¹³. W 2006 roku aplikacja Litwy do strefy euro została odrzucona, choć do spełnienia kryterium inflacyjnego zabrakło Litwie niespełna 1%. Narastająca wówczas w

⁷ *Polityka pieniężna*, op. cit., s. 188.

⁸ Wg klasyfikacji *de facto*, uwzględniającej siłę wpływu na kształtowanie się kursu czynników rynkowych i oficjalnych, MFW wyróżnia cztery główne kategorie: twarde (*hard pegs*) i miękkie (*soft pegs*) odmiany kursu sztywnego, kursy płynne (*floating*) i kategoria rezydualna – pozostałe kursy kierowane (*Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2012*, IMF, ss. 4-7).

⁹ Por. M. Jurek, *Integracja finansowa i jej wpływ na ewolucję systemów kursowych*, „Ekonomia i prawo”, Tom X, nr 3/2012, ss. 81-82; *Polityka pieniężna*, op. cit., ss. 95-96.

¹⁰ M. Jurek, *Integracja finansowa...*, ss. 82-83.

¹¹ P. J. Montiel, op. cit., ss. 279-290.

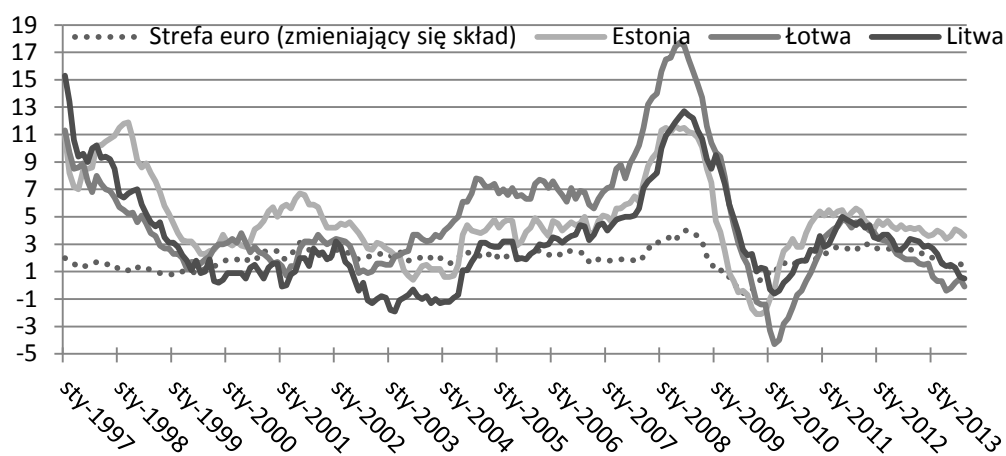
¹² I. D. Tymoczko, *Reżim kursu walutowego jako jeden z czynników wspomagających wejście Litwy do Unii Gospodarczej i Walutowej*, Bank i Kredyt, listopad-grudzień 2004, s. 92.

¹³ *The Bank of Lithuania Annual Report 2002*, s. 48. Parytet kursowy względem euro został ustalony w wyniku przemnożenia ogłoszonego przez EBC 1 lutego 2002 roku kursu USD/EUR przez dotychczasowy parytet lita do dolara (*The Bank of Lithuania Annual Report 2001*, s. 43).

gospodarce nierównowaga powodowała rosnącą presję inflacyjną. Członkostwo w strefie euro przewidywane jest od roku 2015¹⁴.

Walutą narodową Łotwy jest wprowadzony od marca 1993 roku łat (LVL). Od lutego 1994 roku bank centralny ustalił kurs parytetowy łata względem koszyka SDR na poziomie 1 SDR = 0,7997 LVL. W styczniu 2005 waluta rezerwowa została zmieniona na euro z kursem 1 EUR = 0,702804 LVL, zaś od maja 2005 Łotwa uczestniczy w systemie ERM II¹⁵. Łotwa zostanie członkiem strefy euro 1 stycznia 2014 roku. MFW zalicza Łotwę do systemów konwencjonalnego kursu stałego, jednak ze względu na rygorystyczne założenia w tym systemie, zbliżone do izby walutowej, niektórzy badacze zaliczają Łotwę do krajów ze sztywnym systemem kursowym¹⁶.

Rysunek1. Zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych (HCPI), roczna stopa zmiany, %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Estonia wprowadziła walutę narodową koronę estońską (EEK) w czerwcu 1992 w systemie izby walutowej z marką niemiecką jako walutą rezerwową i kursem 8 koron za 1 markę. Ze względu na różnicę pomiędzy estońską a niemiecką stopą inflacji parytet celowo zaniżono, spodziewając się realnej aprecjacji korony¹⁷. Zmiana na euro (1 euro = 15,6466 korony) nastąpiła po wprowadzeniu wspólnej waluty od stycznia 1999 roku. Od czerwca 2004 roku korona estońska została włączona do ERM II, zaś od stycznia 2011 Estonia jest w strefie euro.

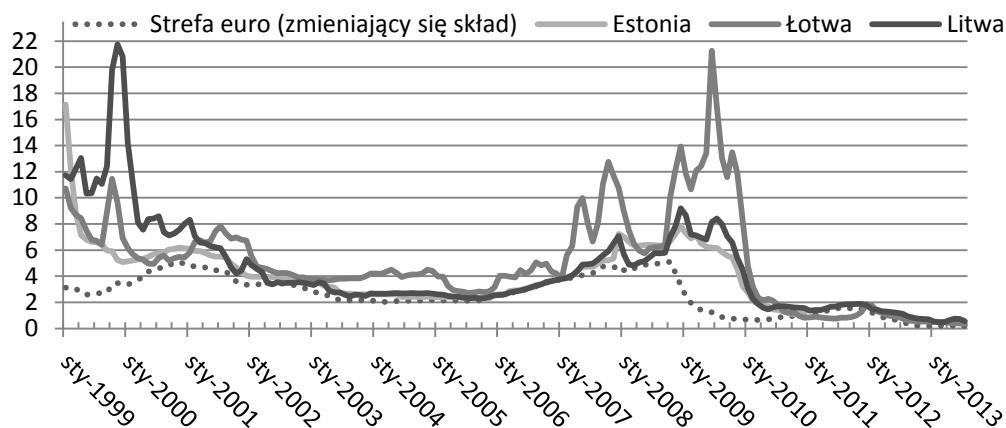
¹⁴ Litwa wprowadzi euro w 2015 r. jeśli nie zdrożeje gaz z Gazpromu, Economist Intelligence Unit [online] <http://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/analizy/litwa-wprowadzi-er> [dostęp: 27.09. 2013 r.].

¹⁵ Bank of Latvia: *Annual Report* (różne lata).

¹⁶ D. Zbierchowska, *Konsekwencje stosowania określonych systemów kursowych w warunkach kryzysu finansowego na przykładzie krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, *Equilibrium 1* (4) 2010, s. 39.

¹⁷ D. Zbierchowska, *Estońska droga do strefy euro – zmagania z inflacją w warunkach systemu izby walutowej*, *Oeconomia Copernicana*, 2010 Nr 1, s. 28.

Rysunek 2. 3-miesięczna stopa procentowa rynku pieniężnego, %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Zgodnie z koncepcją optymalnego obszaru walutowego, korzyści krajów członkowskich unii walutowej ze wspólnego rynku i wzrostu skali obrotów handlowych powinny być większe niż koszty utraty autonomii monetarnej¹⁸. Utrata niezależnej polityki pieniężnej może prowadzić do zróżnicowania stóp inflacji w ramach obszaru walutowego i w konsekwencji spadku konkurencyjności krajów z wyższą inflacją. Z kolei jednolita w ramach tego obszaru polityka monetarna wpływa na kurs wspólnej waluty wobec walut trzecich. Jej ewentualna aprecjacja może prowadzić do pogorszenia konkurencyjności krajów członkowskich o relatywnie dużym udziale handlu z krajami spoza unii walutowej¹⁹. Te dwa źródła utraty konkurencyjności dotyczą także krajów związanych ze wspólną walutą kursem sztywnym i są tematem dalszej części artykułu²⁰.

3. Izba walutowa

Cechy systemu izby walutowej można przedstawić na podstawie modelu Mundella-Fleminga dla małej gospodarki otwartej w warunkach mobilności kapitału. Uproszczony bilans banku centralnego można zapisać jako: $SF^*+B=M$, gdzie: S oznacza kurs jednostki waluty obcej w walucie własnej, F^* -rezerwy walutowe, B – aktywa krajowe, zaś M – baza monetarna. Bank centralny jest zobowiązany do kupowania i sprzedawania waluty rezerwowej po ustalonym kursie oraz utrzymywania rezerw walutowych w określonej proporcji względem krajowej bazy monetarnej. Można to zapisać równaniem: $SF^*=\sigma M$, przyjmując zgodnie z

¹⁸ Polityka pieniężna, op. cit., s. 201.

¹⁹ M. Pronobis, *Polska w strefie Euro*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 43.

²⁰ Ze względu na zbliżone w tym zakresie charakterystyki systemów kursowych krajów bałtyckich, nie będą one ze względu na system różniane. Należy jednak zauważyć, że w systemie konwencjonalnego kursu stałego istnieje większe ryzyko zmiany parytetu. Natomiast wejście do strefy euro powoduje, że zadłużenie zagraniczne postrzega się nie w sferze ryzyka kraju, tylko stabilności systemów finansowych (A. Sławiński, Ryzyko utraty kontroli nad wysokością realnej stopy procentowej w systemie izby walutowej, *Ekonomista*, nr 2/2007, ss. 155-156).

podręcznikową wersją izby walutowej, że parametr $\sigma=1$, co oznacza, że bank centralny nie może posiadać krajowych aktywów, $B=0$ ²¹. Prowadzi to do równoległych zmian rezerw walutowych i bazy monetarnej, $\Delta SF^*=\Delta M$. Napływ kapitału oznacza więc wzrost płynnych rezerw banków, zaś odpływ kapitału powoduje ich spadek.

W systemie izby walutowej, przy braku ryzyka kursowego, spełniony jest warunek parytetu stóp procentowych. Oznacza to, że w poszukiwaniu najkorzystniejszych lokat, międzynarodowe przepływy kapitału dostosowują wysokość stopy procentowej w kraju do wysokości stopy procentowej waluty rezerwowej. Skutkiem wzrostu krajowej stopy procentowej powyżej parytetu jest napływ kapitału krótkoterminowego, wzrost podaży płynnych rezerw w systemie bankowym i spadek krótkoterminowej stopy procentowej do wynikającego z parytetu stóp procentowych poziomu równowagi²². Spadek krajowej stopy procentowej poniżej parytetu wywołuje odpływ kapitału krótkoterminowego, spadek podaży płynnych rezerw banków i wzrost krótkoterminowej stopy procentowej do poziomu równowagi. Zgodnie z trójkątem niespójności, w systemie izby walutowej bank centralny nie ma wpływu na wysokość krótkoterminowych stóp procentowych.

Skutki dodatnich i ujemnych impulsów popytowych dla kraju z systemem izby walutowej wyglądają następująco: wzrost popytu prowadzi do wzrostu produkcji i popytu na pieniądź, wzrostu stopy procentowej powyżej parytetu, napływu kapitału i wzrostu podaży pieniądza skutkującego powrotem stopy procentowej do poziomu równowagi. Spadek popytu pociąga za sobą spadek produkcji i popytu na pieniądź, spadek stopy procentowej poniżej poziomu równowagi, odpływ kapitału i powrót stopy procentowej do równowagi w wyniku zmniejszenia podaży pieniądza.

Rezygnacja z niezależnej polityki pieniężnej w systemie izby walutowej oznacza, że system ten ma wbudowany działający procyklicznie mechanizm. Zróżnicowanie stóp inflacji wewnątrz obszaru walutowego o jednolitej stopie procentowej może prowadzić do zróżnicowania realnych stóp procentowych i ich procyklicznego wpływu na popyt krajowy. Realna stopa procentowa spada w kraju o relatywnie wyższej inflacji, co może prowadzić do boomów kredytowych, i rośnie w kraju o względnie niższej inflacji, hamując wzrost gospodarczy²³. Uruchomienie tego mechanizmu może wywołać sprzężenie zwrotne pomiędzyżywieniem koniunktury a spadkiem realnej stopy procentowej w wyniku wzrostu inflacji²⁴. Połączony z napływem kapitału, wzrostem akcji kredytowej banków i cen aktywów wzrost popytu prowadzi do wzrostu inflacji. Brak możliwości zmiany ustalonej warunkiem parytetu stopy procentowej i rosnąca inflacja prowadzi do spadku realnej stopy procentowej, a więc

²¹ P. J. Montiel, op. cit., s. 291. Bank centralny pełni rolę kredytodawcy ostatniej instancji w ograniczonym zakresie, do wysokości nadwyżki rezerw ponad bazę monetarną. Traci tę możliwość w warunkach gwałtownego odpływu kapitału i towarzyszącej mu utraty rezerw, gdy kredyt refinansowy jest szczególnie potrzebny (I. D. Tymoczko, *Analiza porównawcza systemów kursu walutowego*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 287, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2013, s. 22).

²² *Polityka pieniężna*, op. cit., s. 196.

²³ *Ibidem*, s. 201-202.

²⁴ A. Sławiński, *Ryzyko utraty...*, s. 149.

dalszego wzrostu popytu. Odwrotny mechanizm działa podczas recesji. Spadek popytu, połączony z odpływem kapitału, spadkiem akcji kredytowej banków i cen aktywów, obniża inflację. Malejąca inflacja przy ustalonej stopie procentowej, prowadzi do wzrostu realnej stopy procentowej i dalszego spadku popytu.

4. Czynniki proinflacyjne w krajach bałtyckich

„Włączenie” procyklicznego mechanizmu wbudowanego w system izby walutowej nastąpiło w wyniku oddziaływania czynników różnicujących stopy inflacji w krajach bałtyckich i strefie euro. Wyższej inflacji w krajach bałtyckich sprzyjały optymistyczne oczekiwania w połączeniu ze wzrostem akcji kredytowej banków i procesem realnej konwergencji²⁵. Zastosowanie izby walutowej przyniosło początkowo sukces w postaci połączenia niskiej inflacji i szybkiego wzrostu gospodarczego. Perspektywy wstąpienia do Unii Europejskiej i późniejsza akcesja wzmacniały oczekiwania kontynuacji wzrostu gospodarczego i przyszłych dochodów. Optymizm połączony z dostępem do tańszych kredytów (parytet stóp procentowych), skłaniały przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe do ich zaciągania. Źródłem finansowania szybkiego wzrostu akcji kredytowej były krótkoterminowe pożyczki banków krajowych w bankach zagranicznych²⁶.

Kolejne czynniki związane są z procesem realnej konwergencji krajów bałtyckich. „Przez realną konwergencję rozumie się ekonomiczne doganianie krajów wysoko rozwiniętych przez kraje wschodzące”²⁷. Przyczyną różnic w dochodach jest wyższa wydajność w krajach rozwiniętych. Natomiast *krańcowa* wydajność nowych inwestycji jest wyższa w krajach wschodzących i wynika z wdrażania nowoczesnych technologii i względnej rzadkości kapitału. Wyższe *tempo wzrostu* wydajności krajów wschodzących wymaga jednak wyższej niż w krajach rozwiniętych naturalnej stopy procentowej²⁸. Ze względu na parytet stóp procentowych w systemie sztywnego kursu walutowego, stopy procentowe krajów bałtyckich pozostawały na poziomie strefy euro, poniżej poziomu równowagi gospodarczej, przyczyniając się do wzrostu akcji kredytowej i inflacji.

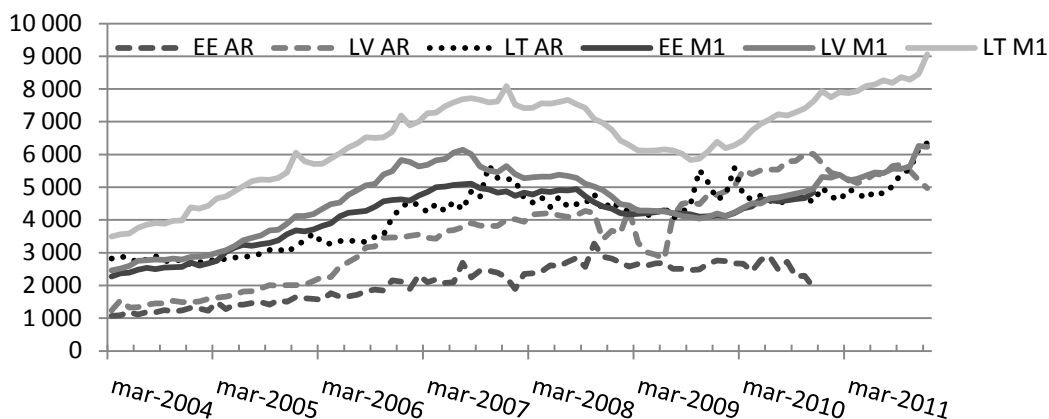
Innym czynnikiem jest towarzyszący realnej konwergencji proces dostosowywania się cen krajowych do wyższego poziomu cen zagranicznych wraz ze wzrostem zamożności kraju. Tym samym rosnący szybciej PKB *per capita* w krajach bałtyckich tworzył presję na przyspieszenie wzrostu cen.

²⁵ *Polityka pieniężna*, op. cit., ss. 197-199 oraz C. Wójcik, *Integracja ze strefą euro. Teoretyczne i praktyczne aspekty konwergencji*, Warszawa 2008.

²⁶ Sektor bankowy państw bałtyckich zdominowany jest przez banki skandynawskie.

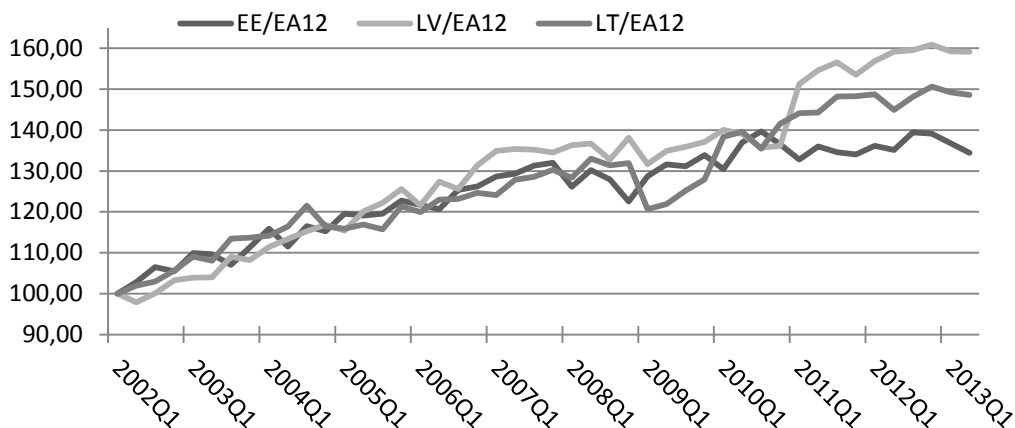
²⁷ *Polityka pieniężna*, op. cit., s. 197.

²⁸ Naturalną stopę procentową definiuje się jako stopę realną stabilizującą inflację bądź w oparciu o krańcową produktywność kapitału (M. Brzoza-Brzezina, *Zagadnienie naturalnej stopy procentowej* [online] http://akson.sgh.waw.pl/~mbrzez/Publikacje/NSP_teorii.pdf [dostęp: 3.10.2013]; M. Brzoza-Brzezina, *Rola naturalnej stopy procentowej w polskiej polityce pieniężnej* [online] http://akson.sgh.waw.pl/~mbrzez/Publikacje/NSP_empiri.pdf [dostęp: 3.10.2013].

Rysunek 3. Oficjalne aktywa rezerwowe (AR) i agregat monetarny M1, mln EUR²⁹

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Jednym z wyjaśnień zarówno zróżnicowania poziomów cen, jak i ich dostosowywania się w procesie doganiania jest efekt Balassy-Samuelsona³⁰. Wyższa wydajność w sektorze eksportowym krajów rozwiniętych oznacza wyższe płace, które przenoszą się poprzez rynek pracy do sektorów dóbr niehandlowych o niższej wydajności. Podobnie wyższy wzrost wydajności w sektorze eksportowym krajów rozwijających się umożliwia wzrost płac bez pogorszenia konkurencyjności eksportu. Wzrost ten przenosi się następnie za pośrednictwem rynku pracy do sektorów o niższej wydajności, tworząc tym samym presję inflacyjną³¹.

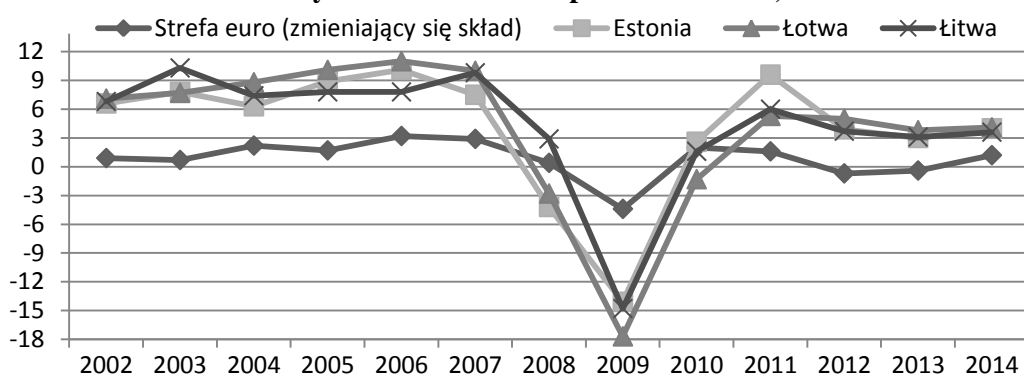
Rysunek 4. Względna wydajność w krajach bałtyckich wobec strefy euro (EA, 12 krajów), indeks (2002=100)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

²⁹ Estonia (EE), Litwa (LT), Łotwa (LV).

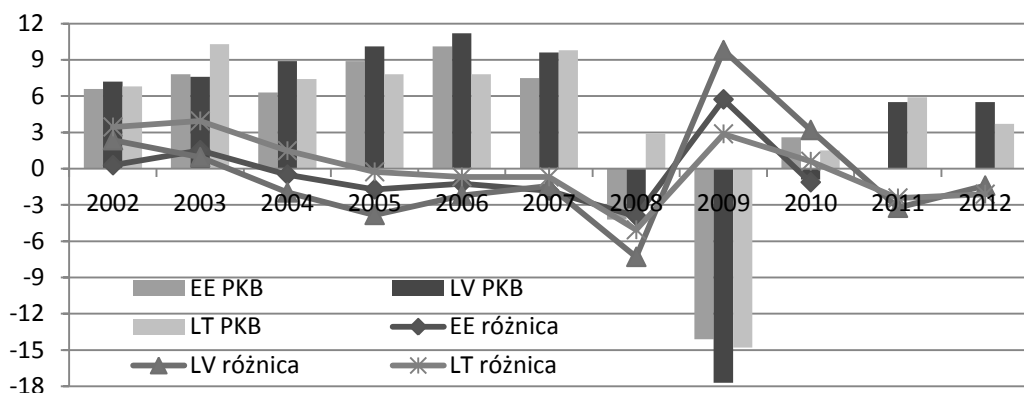
³⁰ P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa*, Warszawa 2012, t. 2, ss. 148-150.

³¹ *Polityka pieniężna*, op. cit., ss. 197-198.

Rysunek 5. Realna stopa wzrostu PKB, %

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Chcąc wykorzystać dobrą koniunkturę, firmy zwiększały produkcję i zatrudnienie, podnosząc płace. Szybki wzrost akcji kredytowej i popytu krajowego, coraz wyższe płace i jednostkowe koszty pracy doprowadziły do tego, że inflacja w krajach bałtyckich zaczęła szybko rosnąć mimo silnego oddziaływania zagranicznej konkurencji cenowej³². „W takiej sytuacji boom kredytowy ulegał samoczynnemu wzmocnieniu, ponieważ niemożność podniesienia stóp procentowych mimo wzrostu inflacji powodowała wystąpienie niekorzystnego dla gospodarki sprzężenia zwrotnego między szybkim tempem wzrostu akcji kredytowej i spadkiem realnych stóp procentowych, jaki występował w wyniku rosnącej inflacji”³³.

Rysunek 6. Realna stopa wzrostu PKB oraz różnica pomiędzy nominalną a realną stopą procentową, %³⁴

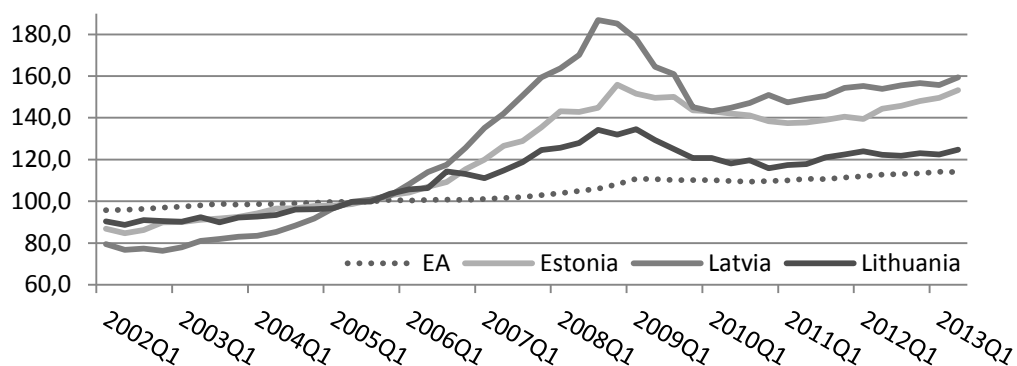
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

³² Ibidem, s. 197.

³³ Ibidem.

³⁴ „PKB” oznacza realną stopę wzrostu PKB. W celu zobrazowania sytuacji, jako przybliżenie oczekiwanej realnej stopy procentowej przyjęto różnicę („różnica”) pomiędzy nominalną stopą procentową a inflacją (*ex post*).

Rysunek 7. Nominalne jednostkowe koszty pracy (*ULC*), indeks (2005=100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

5. Konkurencyjność krajów bałtyckich

Realny kurs walutowy mierzy cenę dóbr krajowych w dobrach zagranicznych. Można go zapisać wzorem $Q=P/SP^*$, gdzie Q – realny kurs walutowy, P – cena dóbr krajowych, P^* – cena dóbr zagranicznych, S – nominalny kurs walutowy w walucie krajowej za jednostkę waluty zagranicznej³⁵. Efektywny, czyli ważony udziałami handlu, realny kurs walutowy (*REER*) oparty na różnych miarach kosztów i cen, jak nominalne jednostkowe koszty pracy (*unit labor costs, ULC*) lub wskaźnik cen konsumpcyjnych (*CPI*) służy jako miara kosztowej i cenowej konkurencyjności międzynarodowej³⁶. Można wyróżnić dwa źródła wpływające na konkurencyjność kosztowo-cenową krajów bałtyckich: zróżnicowanie inflacji względem strefy euro i wpływ polityki monetarnej EBC na realny efektywny kurs euro względem walut partnerów handlowych spoza strefy³⁷.

Opisane w poprzednim rozdziale czynniki, w warunkach systemu izby walutowej, spowodowały wzrost inflacji oraz jednostkowych kosztów pracy w krajach bałtyckich względem strefy euro. Skutkiem tego był wzrost *REER* zarówno z deflatorem *CPI* jak i *ULC*, oznaczający pogorszenie się konkurencyjności kosztowo-cenowej tych krajów (rys. 8 i 9). Z kolei okres recesji, której początek datuje się na rok 2008, odznaczał się spadkiem *REER* i stopniową poprawą konkurencyjności krajów bałtyckich, które dotkliwie odczuły skutki globalnego kryzysu finansowego. W warunkach sztywnego kursu walutowego i braku dewaluacji walut krajowych spadek popytu i odpływ kapitału pociągał za sobą tzw. dewaluację

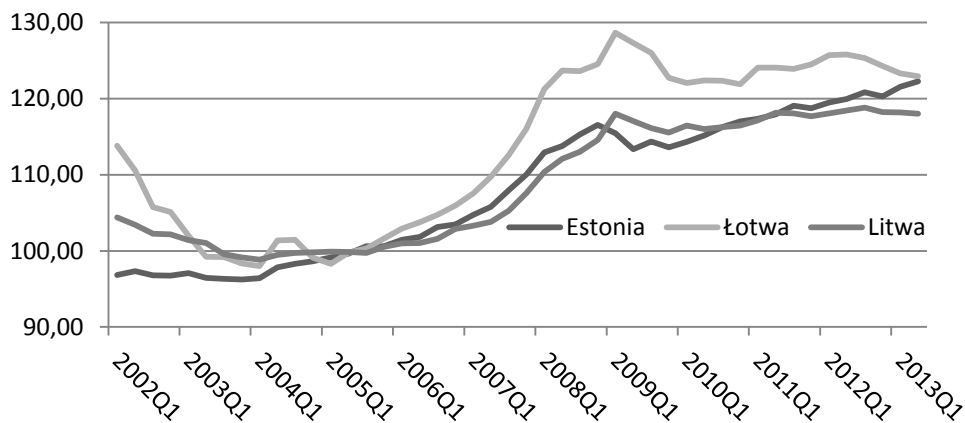
³⁵ Realny kurs walutowy można także zapisać jako cenę koszyka dóbr zagranicznych w koszykach dóbr krajowych. Spadek kursu oznacza tu realną aprecjację waluty i spadek konkurencyjności.

³⁶ Wzrost *REER* (*real effective exchange rate*) oznacza zatem realną aprecjację waluty oraz spadek konkurencyjności. W literaturze wskazuje się na wady różnych wariantów *REER* jako miar konkurencyjności (*Developments in the euro area's international cost and price competitiveness*, ECB Monthly Bulletin, April 2003, ss. 67-74).

³⁷ Za pośrednictwem wpływu na inflację w strefie euro oraz nominalny efektywny kurs (*nominal effective exchange rate, NEER*) euro względem partnerów handlowych spoza strefy.

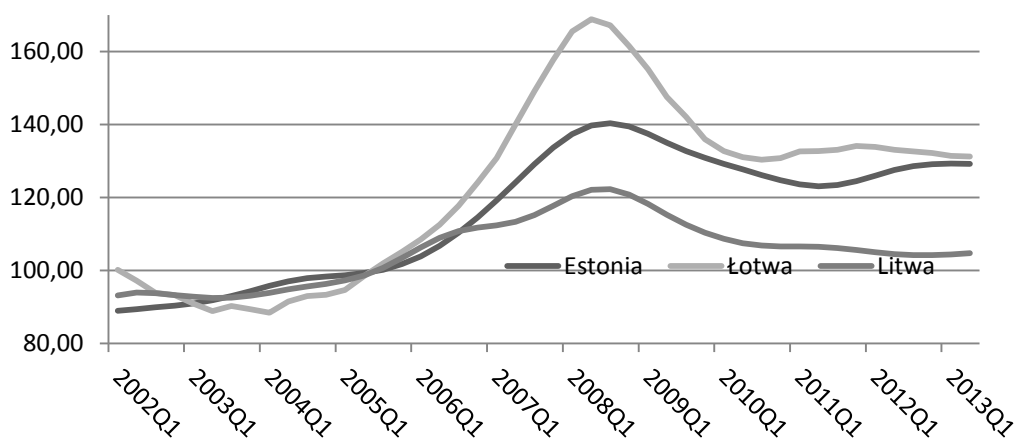
wewnętrzna, polegająca na dostosowaniach płac i cen³⁸. Drugim źródłem zmian konkurencyjności krajów bałtyckich była realna aprecjacja kursu euro w pierwszym okresie i jego późniejsze osłabienie (rys. 10).

Rysunek 8. Realny efektywny kurs walutowy (REER) krajów bałtyckich wobec strefy euro (17 krajów), indeks (2005=100), deflator CPI



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

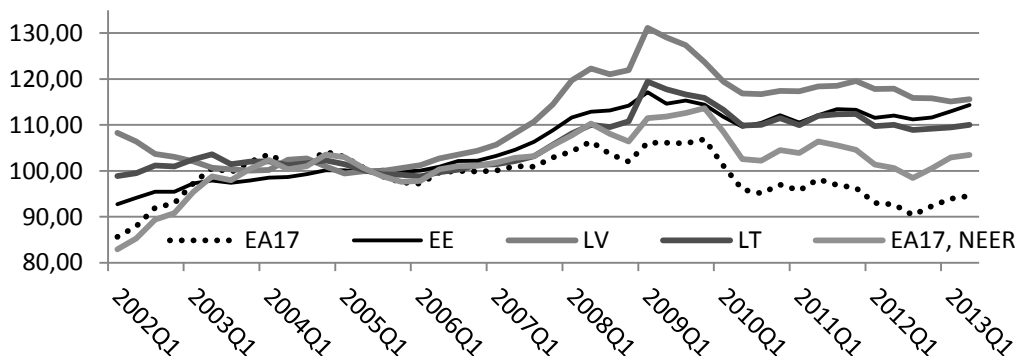
Rysunek 9. Realny efektywny kurs walutowy (REER) krajów bałtyckich wobec strefy euro (17 krajów), indeks (2005=100), deflator ULC



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

³⁸ Por. R. Medaiskytė, V. Klyvienė, *The effectiveness of internal devaluation in Lithuania and Latvia* [online] http://www.leidykla.eu/fileadmin/Ekonomika/91_1/59-78.pdf [dostęp: 25.10.2013]; M. Sippola, *Internal devaluation and the Baltic labour market* [online] http://www.academia.edu/692512/Internal_devaluation_and_the_Baltic_labour_market [dostęp: 25.10.2013].

Rysunek 10. REER i NEER strefy euro (17 krajów) oraz REER krajów bałtyckich wobec 42 partnerów handlowych, indeks (2005=100), deflator CPI



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Wnioski

Integracja monetarna oznacza rezygnację z niezależnej polityki pieniężnej i kursowej. Z kolei procesowi konwergencji realnej towarzyszy wyższe tempo wzrostu PKB, wyższa naturalna stopa procentowa oraz wyższe tempo inflacji. W krajach doganiających może to prowadzić do boomów kredytowych zasilanych dostępem do tańszego kredytu oraz sprzężeniem zwrotnym pomiędzy wzrostem inflacji i spadkiem realnej stopy procentowej, czego skutkiem jest utrata konkurencyjności.

Ryzyko to zmaterializowało się w przypadku krajów bałtyckich. Boom kredytowy został przerwany na skutek wybuchu w roku 2007 globalnego kryzysu finansowego. Spadek popytu i odpływ kapitału oznaczał w tym przypadku konieczność dostosowań wewnętrznych, a więc poprawę konkurencyjności kosztowo-cenowej poprzez tzw. dewaluację wewnętrzną, utrudnioną ze względu na nominalną sztywność płac i cen.

BIBLIOGRAFIA

- Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2012*, IMF.
- Bank of Latvia: *Annual Report* (różne lata).
- Brzoza-Brzezina M., *Rola naturalnej stopy procentowej w polskiej polityce pieniężnej*, [online] http://akson.sgh.waw.pl/~mbrzez/Publikacje/NSP_empiria.pdf [dostęp: 18.09.2013].
- Brzoza-Brzezina M., *Zagadnienie naturalnej stopy procentowej* [online] http://akson.sgh.waw.pl/~mbrzez/Publikacje/NSP_teorii.pdf [dostęp: 15.09.2013].
- Developments in the euro area's international cost and price competitiveness*, ECB Monthly Bulletin, April 2003.
- Eurostat [online] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database [dostęp: różne daty].
- Jurek M., *Integracja finansowa i jej wpływ na ewolucję systemów kursowych*, „Ekonomia i prawo”, Tom X, nr 3/2012.
- Jurek M., Marszałek P., *Pieniądz, polityka pieniężna i systemy kursowe. Współczesne teorie i rozwiązania praktyczne*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2007.

- Krugman P. R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa*, PWN, Warszawa 2012, t. 2.
- Litwa wprowadzi euro w 2015r. jeśli nie zdrożeje gaz z Gazpromu, Economist Intelligence Unit, [online] <http://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/analizy/litwa-wprowadzi-euro-w-2015-r-jesli-nie-zdrozeje-gaz-z-gazpromu/> [dostęp: 27 września 2013 r.].
- Lutkowski K., *Finanse międzynarodowe. Zarys problematyki*, PWN, Warszawa 2007.
- Medaiskytė R., Klyvienė V., *The effectiveness of internal devaluation in Lithuania and Latvia* [online] http://www.leidykla.eu/fileadmin/Ekonomika/91_1/59-78.pdf [dostęp: 25.10.2013].
- Montiel P. J., *Makroekonomia międzynarodowa*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
- Polityka pieniężna*, pod red. Sławiński A., C.H. Beck, Warszawa 2011.
- Pronobis M., *Polska w strefie Euro*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Sippola M., *Internal devaluation and the Baltic labour market* [online] http://www.academia.edu/692512/Internal_devaluation_and_the_Baltic_labour_market [dostęp: 25.10.2013].
- Sławiński A., *Ryzyko utraty kontroli nad wysokością realnej stopy procentowej w systemie izby walutowej*, *Ekonomista*, nr 2/2007.
- The Bank of Lithuania *Annual Report* (różne lata).
- Tymoczko I. D., *Analiza porównawcza systemów kursu walutowego*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 287, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2013.
- Tymoczko I. D., *Reżim kursu walutowego jako jeden z czynników wspomagających wejście Litwy do Unii Gospodarczej i Walutowej*, *Bank i Kredyt*, listopad-grudzień 2004
- Wójcik C., *Integracja ze strefą euro. Teoretyczne i praktyczne aspekty konwergencji*, PWN, Warszawa 2008.
- Zbierzchowska D., *Estońska droga do strefy euro – zmagania z inflacją w warunkach systemu izby walutowej*, *Oeconomia Copernicana*, 2010 Nr 1.
- Zbierzchowska D., *Konsekwencje stosowania określonych systemów kursowych w warunkach kryzysu finansowego na przykładzie krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, *Equilibrium* 1 (4) 2010.
- Żuchowska D., *Polityka kursu walutowego a inflacja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, CeDeWu, Warszawa 2012.

Część II

**MIĘDZYNARODOWA
KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I
SEKTORÓW GOSPODARKI**

WARUNKI KSZTAŁTOWANIA KONKURENCYJNOŚCI W SEKTORZE UBEZPIECZEŃ GOSPODARCZYCH

Streszczenie

Skutki globalizacji znajdują odzwierciedlenie w różnych obszarach życia gospodarczego i społecznego. Jednym z jej przejawów jest nasilenie konkurencji pomiędzy podmiotami oferującymi swoje produkty na rynku. W warunkach wysokiej konkurencji wielkim wyzwaniem dla zakładów ubezpieczeń jest poszukiwanie metod budowania przewagi konkurencyjnej wobec innych podmiotów oferujących substytucyjne produkty finansowe. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie warunków, w jakich zakłady ubezpieczeń zabiegają o umocnienie swojej pozycji rynkowej, a także ocena wpływu konkurencji na rozwój polskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych.

CONDITIONS FOR DEVELOPING OF COMPETITIVENESS IN THE INSURANCE SECTOR

Summary

The effects of globalization are reflected in the various areas of economic and social life. One of its consequences is the intensification of competition between entities offering their products on the market. In the highly competitive environment there is a big challenge for insurance companies to gain a competitive advantage against other providers of substitutable financial products. The purpose of this paper is to present the conditions under which insurance companies seek to strengthen their market position, as well as to assess the impact of competition on the development of the Polish business insurance market.

Słowa kluczowe (Keywords): globalization, competitiveness, insurance market

Wstęp

Zjawisko globalizacji wszechobecne we współczesnej rzeczywistości determinuje funkcjonowanie całych sektorów gospodarczych oraz poszczególnych podmiotów, które są zmuszone do poszukiwania sposobu przetrwania i dalszego rozwoju w warunkach nasilającej się konkurencji rynkowej. Jedną z cech charakterystycznych dla tendencji globalizacyjnych jest przenikanie się nowych trendów gospodarczych, technologicznych, a także kulturowych i społecznych. Tempo postępujących zmian oraz ich wieloaspektowość stanowią niebagatelne

¹ Prof. UG dr hab. Hanna Treder, Uniwersytet Gdański.

wyzwanie dla kadry menedżerskiej przy opracowywaniu strategii rozwoju zarówno w małych firmach, jak i w wielkich korporacjach. We współczesnej gospodarce globalizacja prowadzi m.in. do nasilenia przepływu dóbr w obrotach transgranicznych oraz jest czynnikiem stymulującym ruchy migracyjne na dużą skalę. W przestrzeni międzynarodowej można zaobserwować także zjawisko postępującej unifikacji procesów i działań prowadzonych w obrębie struktur gospodarczych na poziomie mikroekonomicznym. Ważnym czynnikiem sprzyjającym intensyfikacji współpracy międzynarodowej jest także niezwykle dynamiczny rozwój technik komunikacyjnych. W takich warunkach jednym z głównych problemów pojawiających się w przedsiębiorstwach jest konieczność szukania optymalnych dróg rozwoju. Wymaga to prowadzenia intensywnych działań poznawczych i koncepcyjnych niezbędnych do rozpoznania warunków konkurencji i zbudowania odpowiednich modeli działań systemowych, których wdrożenie umożliwi podmiotom gospodarczym realizację przyjętych założeń strategicznych.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie warunków, w jakich zakłady ubezpieczeń podejmują walkę konkurencyjną oraz skutków rozwijającej się konkurencji dla funkcjonowania całego sektora ubezpieczeń gospodarczych. Metoda analizy, przy wykorzystaniu danych źródłowych opisujących sytuację zakładów ubezpieczeń została zastosowana w odniesieniu do polskiego sektora ubezpieczeń gospodarczych.

1. Wpływ otoczenia na funkcjonowanie zakładów ubezpieczeń

Prowadzenie działalności w zakresie świadczenia usług ubezpieczeniowych odbywa się w warunkach wzajemnego oddziaływania podmiotów wewnątrz sektora ubezpieczeniowego a także na płaszczyźnie międzysektorowej. Rynek ubezpieczeń jest ulokowany w strukturze rynku finansowego, a więc ubezpieczyciele funkcjonują obok banków, funduszy inwestycyjnych, funduszy emerytalnych, giełdy instrumentów finansowych, domów maklerskich i innych instytucji finansowych². Każdy z tych podmiotów ma prawnie określony właściwy zakres świadczenia usług finansowych. Z punktu widzenia potencjalnych inwestorów poszukujących najbardziej efektywnych form lokowania kapitału, niektóre produkty oferowane np. przez zakłady ubezpieczeń oraz banki posiadają cechy substytucyjności. Staje się to impulsem do podejmowania przez instytucje finansowe walki konkurencyjnej o przyciągnięcie kapitału, dla którego inwestorzy poszukują możliwości osiągnięcia jak najwyższej stopy zwrotu. Konkurencja pomiędzy podmiotami działającymi w sferze przepływów kapitałowych skłania do szerszego spojrzenia na czynniki determinujące politykę rozwoju tych instytucji.

Oceniając wpływ otoczenia na rozwój podmiotów funkcjonujących w sferze ubezpieczeń gospodarczych należy wziąć pod uwagę czynniki makroekonomiczne nie tylko w kraju macierzystym ale także należy uwzględnić stadium koniunkturalne, w którym znajduje się cała

² Zob. szerzej: W. Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002, Wprowadzenie, ss.13-23; *Sektor finansowy w Polsce*, red. S. Owsiak, PWE, Warszawa 2002, roz. 1.

gospodarka europejska i światowa. Lata 2012-2013 przyniosły niezbyt pewne jeszcze ale jednak zauważalne sygnały wskazujące na powolne wychodzenie z kryzysu gospodarczego. Dotkliwe doświadczenia z lat minionych, będące udziałem całych sektorów gospodarczych, borykających się ze skutkami kryzysu zwróciły uwagę polityków odpowiedzialnych za kształtowanie warunków rozwoju gospodarczego i społecznego m.in. na konieczność zmodyfikowania mechanizmów ostrożnościowych i nadzorczych w sektorze finansowym. Wśród wielu głosów i opinii ekonomistów rozpatrujących przyczyny i źródła globalnego kryzysu finansowego pojawiło się stwierdzenie, że ideologicznym źródłem kryzysu było przyjęcie fałszywego założenia, iż rynki finansowe same, bez nadzoru są w stanie regulować długookresowe wahania cen³. Takie założenie z kolei oparte zostało na błędnych, zdaniem R. Frydmana teoriach ekonomicznych i finansowych stanowiących podstawę budowania modeli ekonomicznych, które odnosząc się do roli i funkcji rynków finansowych zakładają dwa skrajne poglądy o tym, że rynki finansowe w sposób doskonały służą lokowaniu kapitału społeczeństwa bądź są traktowane jako instytucje nieracjonalne, lokujące kapitał przypadkowo. Przyjęcie założenia o racjonalności rynku finansowego stało się dominującym poglądem w ostatnich dwóch dekadach XX wieku, co doprowadziło do znaczącej deregulacji tego rynku⁴. W efekcie takich działań nieuchronnie pojawił się łańcuch negatywnych zdarzeń na światowym rynku finansowym zapoczątkowany w 2008 r. upadkiem banku Lehman Brothers. Z perspektywy pięciu lat, które minęły od tego wydarzenia można stwierdzić, że przywrócenie zaufania do instytucji finansowych musi być podstawą odbudowy właściwej pozycji sektora finansowego jako fundamentu, na którym opiera się gospodarka narodowa każdego kraju.

Poziom zaufania strony popytowej do instytucji finansowych, w tym także do zakładów ubezpieczeń jest jednym z głównych czynników generujących tempo rozwoju rynku, a więc także wpływających na warunki konkurencji. Brak zaufania prowadzi do ograniczania zainteresowania nabywaniem niektórych produktów finansowych, co w konsekwencji może także znacząco utrudnić realizację przez instytucje finansowe ich strategicznych celów w zakresie budowania konkurencyjności. Odpowiednie zabezpieczenie interesów klientów sektora bankowego czy też ubezpieczeniowego jest jednym z ważnych zadań organów państwowych stanowiących prawo oraz nadzorujących rynek finansowy. Temu m.in. celowi służyć mają prace intensywnie prowadzone w ramach Unii Europejskiej w kierunku wdrożenia nowych standardów ostrożnościowych w sektorze ubezpieczeniowym. Działania w tym zakresie zainicjowane w 2001 r. przez Komisję Europejską pod nazwą *Solvency II*, ze szczególną intensywnością kontynuowane były od 2007 r. na forum Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej⁵. Założenia nowych standardów wypłacalności zakładów ubezpieczeń uwzględniają nie tylko stosowane wcześniej ilościowe kryteria wypłacalności, ale także elementy oceny zarządzania ryzykiem przez zakłady ubezpieczeń oraz ujednolicone standardy

³ Zob. R. Frydman, *Czy kapitalizm zawiódł? Pięć lat po rozpoczęciu kryzysu finansowego*, wystąpienie na Europejskim Kongresie Finansowym, Sopot, 24.06.2013 r..

⁴ Zob. tamże.

⁵ Zob. szerzej: *Solvency II. Historia. Zarys systemu Solvency II*, Polska Izba Ubezpieczeń, www.piu.org.pl (20.08.2013).

sprawozdawczości⁶. Jak wynika z badania przeprowadzonego przez KPMG w celu określenia stopnia przygotowania zakładów ubezpieczeń do wdrożenia nowych standardów ostrożnościowych, wiele zakładów oczekuje pozytywnych skutków dla własnego rozwoju strategicznego⁷. Jednocześnie kadra zarządzająca dostrzega istotne wyzwania związane z procesem wdrożenia wymogów *Solvency II*, dotyczące głównie konieczności przemodelowania zasad organizacji funkcjonowania zakładów ubezpieczeń i konieczności poniesienia związanych z tym kosztów. Na pytanie jak nowe standardy ostrożnościowe dotyczące zakładów ubezpieczeń faktycznie wpłyną na konkurencję rynkową odpowiedzi można będzie szukać dopiero za kilka lat, po okresie pełnego wdrożenia założeń unijnej dyrektywy.

Badając wpływ otoczenia na funkcjonowanie zakładów ubezpieczeń, należy wziąć pod uwagę także politykę władz kraju w zakresie kształtowania konkurencyjności gospodarki narodowej, którą należy wzmacniać poprzez dążenie do wzrostu produktywności czynników wytwórczych. Podnoszenie konkurencyjności na arenie międzynarodowej stanowi współcześnie priorytetowe wyzwanie dla poszczególnych sektorów gospodarczych oraz funkcjonujących w ich obrębie pojedynczych podmiotów. Minione, kryzysowe nie tylko dla kontynentu europejskiego lata w sposób szczególny zwróciły uwagę na niedoskonałość wielu mechanizmów gospodarczych, które poprzez swoją ścisłą współzależność spowodowały łatwe przenoszenie niekorzystnych zjawisk zarówno pomiędzy sektorami gospodarczymi, jak i pomiędzy krajami. Na bazie tych doświadczeń niezwykle ważne jest, aby w procesie ustanawiania nowych rozwiązań legislacyjnych i systemowych uruchomiane były bodźce stymulujące podmioty gospodarcze do szukania nowych dróg rozwoju, a przy tym nie wolno zaniedbać budowania systemu bezpieczeństwa chroniącego uczestników rynku przed konsekwencjami nadużyć ze strony instytucji oferujących produkty finansowe.

W przypadku polskiej gospodarki, która względnie dobrze zniosła skutki kryzysu finansowego dodatkowym wyzwaniem jest dążenie do zmniejszania dystansu rozwojowego w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych. Utrzymanie w warunkach kryzysu dodatniego tempa wzrostu gospodarczego w Polsce jest powodem do zadowolenia, ale jednocześnie należy podkreślić, że spadek wskaźnika dynamiki wzrostu PKB do poziomu poniżej 2% gwałtownie uruchamia wiele negatywnych zjawisk takich jak: wzrost bezrobocia, zmniejszenie dynamiki wzrostu płac, ograniczenie wydatków inwestycyjnych i ogólne pogorszenie sytuacji gospodarczej⁸. Wszystkie te elementy jako zmienne makroekonomiczne determinują uwarunkowania, do jakich uczestnicy rynku muszą dostosować swoją strategię rozwoju. Brak stabilności makroekonomicznej powoduje na szczeblu przedsiębiorstw zwiększenie ryzyka związanego z podejmowaniem przedsięwzięć inwestycyjnych, a ta z kolei mniejsza aktywność gospodarcza generuje mniejszy potencjalny popyt na produkty finansowe, w tym także usługi

⁶ Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (SolvencyII), Official Journal of the European Union L335/1, www.eur.lex.europa.eu (20.08.2013).

⁷ Badanie KPMG na temat gotowości do wprowadzenia systemu Solvency II w Europie Środkowo-Wschodniej, lipiec 2010, www.kpmg.com (7.09.2013).

⁸ Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej? Red. J. Hausner, KIG Kraków 2013.

ubezpieczeniowe powiązane z operacjami gospodarczymi. Innym zagrożeniem dla przedsiębiorstw płynącym z otoczenia makroekonomicznego jest to, że sytuacja w dłuższym okresie może ustabilizować się na takim poziomie, który nie będzie sprzyjać rozwijaniu konkurencyjności, np. przy wysokim poziomie stóp procentowych, dynamicznej inflacji, rosnących kosztach pracy czy niskiej innowacyjności⁹.

Wśród elementów mających istotne znaczenie dla budowania konkurencyjności rynkowej niezwykle ważną rolę odgrywa popyt. Liczba potencjalnych nabywców po stronie popytowej rynku, ich gotowość do kupowania produktów i usług determinuje możliwość realizacji celów strategicznych przez sprzedawców tychże dóbr. W przypadku polskiego rynku ubezpieczeń duży wpływ na aktywność strony popytowej mają nie tylko czynniki ekonomiczne, takie jak m.in. bieżąca faza cyklu rozwoju gospodarczego określona przez wskaźniki makroekonomiczne, poziom zamożności społeczeństwa, liczba podmiotów aktywnych gospodarczo, lecz także czynniki demograficzne oraz poziom świadomości ubezpieczeniowej, którego kształtowanie wymaga wciąż silnych bodźców ze strony ubezpieczycieli oraz instytucji zaangażowanych w rozwój rynku¹⁰. Oprócz wymienionych uwarunkowań, w analizach dotyczących funkcjonowania rynku ubezpieczeń podkreśla się niejednokrotnie istotne znaczenie dla rozbudzenia popytu takich działań, jak kształtowanie pozytywnego wizerunku ubezpieczycieli poprzez społeczną odpowiedzialność oraz stosowanie przez nich dobrych praktyk. Niemalą rolę w tym zakresie mogą odgrywać także instytucje państwowe, które oprócz czynności nadzorczych powinny promować ideę ubezpieczeń oraz zachęcać do korzystania z ochrony ubezpieczeniowej¹¹.

Gotowość do nabywania ochrony ubezpieczeniowej przez osoby fizyczne, poza ubezpieczeniami obowiązkowymi, jest ściśle uzależniona od oceny aktualnej i przewidywanej sytuacji materialnej w gospodarstwie domowym. Według badania budżetów domowych przeprowadzonego przez GUS w 2012 r. nastąpił spadek o 0,1% przeciętnego miesięcznego dochodu na osobę w stosunku do roku poprzedniego. W 2011 r. ten sam trend spadkowy był jeszcze silniejszy, gdyż osiągnął wartość ujemną na poziomie -1,4%. Ponad połowa badanych przez GUS respondentów oceniała swoją sytuację materialną jako przeciętną, prawie co czwarty respondent postrzegał swoją sytuację materialną jako dobrą lub bardzo dobrą a w ocenie 20% respondentów ich sytuacja materialna była zła lub raczej zła¹². Zakup produktu ubezpieczeniowego nie stanowi priorytetowego wyboru w sytuacji, kiedy podstawowe wydatki na żywność pochłaniają ok. ¼ dochodów gospodarstwa domowego, a wydatki związane z

⁹ Zob. tamże.

¹⁰ Inne, poza wymienionymi determinanty popytu, to także zmiany kulturowe w danym środowisku społecznym, przejawiające się w przejmowaniu nowych stylów zachowań (np. w zakresie spędzania czasu wolnego, co wiąże się niejednokrotnie z podejmowaniem określonych rodzajów ryzyka) oraz czynniki demograficzne i psychologiczne. Ze względu na ograniczony zakres niniejszego opracowania te aspekty kształtowania popytu nie będą szerzej omawiane.

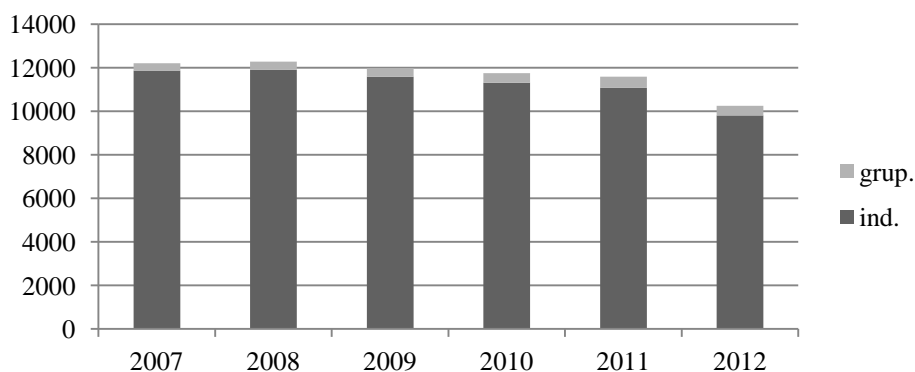
¹¹ T. Szumlicz, W sprawie kształtowania popytu na ochronę ubezpieczeniową, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1/2011.

¹² Budżety gospodarstw domowych w 2012 r., GUS, Warszawa 2013, s. 40.

utrzymaniem mieszkania pochłaniają kolejne 20,3% dochodu¹³. Pierwsze półrocze 2013 r. przyniosło niewielkie zmiany w sytuacji materialnej gospodarstw domowych. Przy spadku zatrudnienia o 0,9% w stosunku do roku poprzedniego odnotowany został wzrost przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto o 2,9% w porównaniu do analogicznego okresu sprzed roku, wraz ze wzrostem siły nabywczej tego wynagrodzenia o 2,0%¹⁴. Te wyniki dwóch pierwszych kwartałów 2013 r. mogą zapowiadać zahamowanie dotychczasowego trendu spadkowego w zakresie zainteresowania potencjalnych nabywców zakupami produktów ubezpieczeniowych.

Jak wynika z rysunku 1 w latach poprzedzających pojawienie się skutków kryzysu gospodarczego liczba zawartych umów w zakresie ubezpieczeń życiowych (dział I) przekraczała 12 mln. Niepewność co do sytuacji gospodarczej spowodowana załamaniem finansowym spowodowała postępujący spadek liczby zawartych umów aż do 2012 r. W pierwszej połowie 2013 r. ogólna liczba produktów sprzedanych odbiorcom indywidualnym wyniosła 9,7 mln sztuk, a w zakresie ubezpieczeń grupowych było to 461,3 tys. sztuk.

Rysunek 1. Liczba sprzedanych polis w dziale I, w tys. sztuk



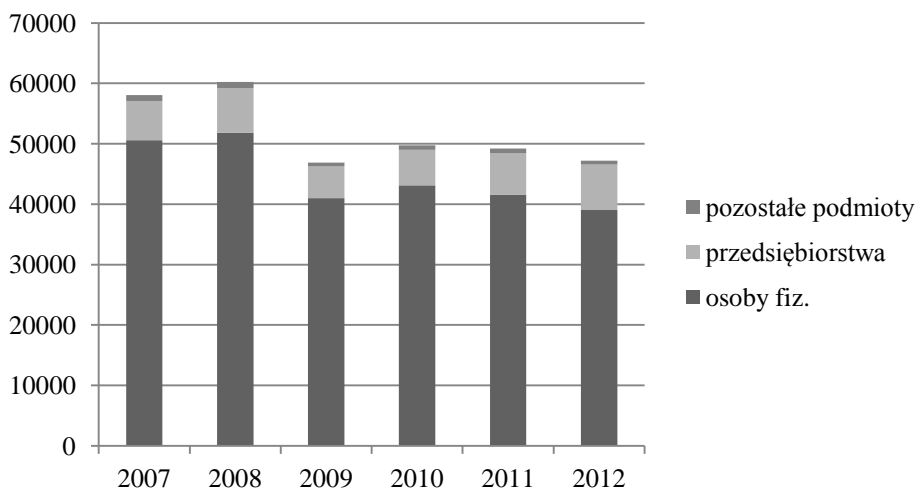
Źródło: oprac. wł. na podstawie danych KNF, www.knf.gov.pl, [dostęp: 14.09.2013].

Rysunek 2 przedstawia, jak zmieniło się zainteresowanie uczestników rynku nabywaniem ochrony ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczeń *non-life*. Podobnie jak w przypadku ubezpieczeń życiowych, również w dziale II w latach gospodarczego ożywienia poprzedzającego nadejście kryzysu finansowego zainteresowanie nabywaniem ochrony ubezpieczeniowej było rosnące. Największy spadek sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w dziale II nastąpił w 2009 r. W kolejnych latach wielkość sprzedaży pozostawała na poziomie 49-47 mln. wystawionych sztuk polis. W pierwszym półroczu 2013 r. liczba sprzedanych produktów w dziale II wyniosła 44,9 mln sztuk, w tym 37 mln sztuk zakupiły osoby fizyczne, 7,5 mln sztuk – przedsiębiorstwa oraz 0,4 mln sztuk pozostałe podmioty¹⁵.

¹³ Tamże.

¹⁴ Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w I półroczu 2013 r., GUS Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy, red. T. Żelazny, Warszawa 2013, www.stat.gov.pl (14.09.2013).

¹⁵ Rynek ubezpieczeń – biuletyny roczne i kwartalne, KNF, www.knf.gov.pl (14.09.2013 r.)

Rysunek 2. Liczba sprzedanych polis w dziale II, w tys. sztuk

Źródło: oprac. wł. na podstawie danych KNF, www.knf.gov.pl, [dostęp: 14.09.2013].

Badanie wielkości potencjalnego popytu, prognozowanie trendów w zakresie zapotrzebowania na ochronę ubezpieczeniową wśród różnych grup odbiorców oraz ocena czynników, które determinują popyt powinny być jednym z najważniejszych elementów w budowaniu strategii rynkowej zakładów ubezpieczeń. Wciąż wielkim wyzwaniem stojącym przed ubezpieczycielami jest także prowadzenie działań wpływających na zwiększenie świadomości ubezpieczeniowej oraz działań zmierzających do rozbudzania „uśpionego” popytu. W polskiej gospodarce, gdzie tradycje rynkowe sięgają zaledwie jednego pokolenia konieczne jest prowadzenie działań edukacyjnych, uświadamiających na czym polega istota usługi o charakterze ochrony ubezpieczeniowej oraz jakie korzyści wynikają z realizacji zakupu produktu ubezpieczeniowego. Dzięki wspólnemu wysiłkowi zakładów ubezpieczeń oraz innych instytucji działających na rzecz rynku w zakresie propagowania idei ubezpieczeń, rosnący popyt może stać się najważniejszym stymulatorem pobudzającym dalszy rozwój tego sektora i stwarzającym dogodne warunki dla realizacji zamierzeń strategicznych poszczególnych ubezpieczycieli.

2. Kształtowanie konkurencyjności w ramach strategii rozwoju zakładu ubezpieczeń

Funkcjonowanie podmiotów w ramach europejskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych prowadzi do nasilenia zjawiska konkurencji wewnątrzsektorowej i oznacza konieczność poszukiwania nowych źródeł przewagi konkurencyjnej. Ulokowanie sektora ubezpieczeniowego w obszarze usług finansowych dodatkowo wyzwala mechanizm konkurencji międzysektorowej, która rozgrywa się w relacjach z podmiotami sektora bankowego i innymi instytucjami finansowymi. Źródła przewagi konkurencyjnej wynikają z potencjału przedsiębiorstwa, na który składają się jego zasoby materialne i niematerialne.

Zasoby materialne obejmują kapitał finansowy oraz składniki rzeczowe, natomiast wśród zasobów niematerialnych należy wymienić takie czynniki, jak: funkcjonalność wewnętrzna organizacji, kompetencje i doświadczenie pracowników, posiadanie ubezpieczeniowego *know how*, reputacja zakładu ubezpieczeń oraz jego relacje z otoczeniem. Poszukiwanie przewag konkurencyjnych może być prowadzone poprzez redukcję kosztów i obniżanie cen produktów, a także poprzez doskonalenie jakości oferowanych usług oraz usprawnianie kanałów dystrybucji.

Prowadzenie przez ubezpieczycieli polityki w zakresie kształtowania produktów wymaga rozpoznania wielu uwarunkowań odnoszących się do zjawisk i trendów przebiegających w otoczeniu, w jakim produkty te będą oferowane oraz ciągłego badania konkurentów i potencjalnych nabywców. W procesie budowania strategii rozwoju jednym z podstawowych elementów jest przyjęcie założeń odnoszących się do zakresu i struktury oferty produktowej. W tym celu konieczne jest nie tylko nieustanne monitorowanie zjawisk i procesów przebiegających w obrębie rynku oraz w jego otoczeniu, ale także przewidywanie kierunków i tempa zmian zachodzących w obszarze życia gospodarczego i społecznego. Przygotowanie oferty produktowej wzmacniającej konkurencyjność ubezpieczyciela w stosunku do innych oferentów na rynku wymaga kompleksowego pozyskiwania i przetwarzania informacji nie tylko o sytuacji bieżącej, ale także o nadchodzących zmianach w sytuacji ekonomicznej, demograficznej, jak również o kształtowaniu się trendów kulturowych w środowisku społecznym, do którego mają być zaadresowane nowe produkty ubezpieczeniowe. Ponadto niezwykle ważne jest także dokonywanie oceny sytuacji i przewidywanie nadchodzących zmian w otoczeniu technologicznym i instytucjonalno-prawnym. Umiejętność właściwej oceny bieżącej sytuacji oraz trafność budowania prognoz dotyczących zmienności warunków otoczenia może stać się ważnym czynnikiem zapewniającym przewagę konkurencyjną nad innymi uczestnikami rynku.

Definiowanie celów strategicznych przedsiębiorstwa działającego w otoczeniu rynkowym wymaga przede wszystkim sprecyzowania czym jest konkurencyjność i jakimi miernikami można ją wyrazić. Pojęcie budowania konkurencyjności może być określone jako dążenie do osiągnięcia przewagi rynkowej nad innymi podmiotami poprzez nadanie szczególnie atrakcyjnych cech oferowanym produktom lub poprzez zdolność osiągania założonych celów skuteczniej niż inni uczestnicy rynku. W przypadku ubezpieczeń sam produkt oferowany na rynku posiada cechy, spośród których jedną z najbardziej charakterystycznych jest niematerialność. Świadczenie usług odbywa się w trakcie procesu ich wytwarzania, a nabywca może realnie doświadczyć ich materialnego przejawu dopiero po otrzymaniu odszkodowania. Taki skutek nie pojawia się jednak w efekcie zawarcia każdej umowy ubezpieczenia. Tylko wtedy, kiedy wystąpi zdarzenie losowe objęte umową ubezpieczenia, które stanie się bezpośrednią przyczyną powstania strat, roszczenia finansowe nabywcy produktu ubezpieczeniowego mogą zostać zaspokojone. W innych przypadkach, kiedy po zawarciu umowy nie dochodzi do wypłaty odszkodowania świadczenie ubezpieczyciela sprowadza się do przyrzeczenia wyrównania strat materialnych oraz zachowania gotowości do pokrycia tych strat, jeśli one powstaną. W takiej sytuacji klient, który opłaca składkę kupuje w istocie poczucie zabezpieczenia przed stratami, które mogą w przyszłości wystąpić.

W dążeniu do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej ubezpieczyciel powinien z największą starannością zadbać o jakość relacji klientami, bowiem właśnie poprzez te relacje kształtowana jest po stronie popytowej ocena jakości produktów oferowanych przez poszczególnych ubezpieczycieli. Tak więc w fazie zawierania umowy impulsy, które kształtują opinię klienta na temat jakości produktu oferowanego przez ubezpieczyciela, to m.in.: sposób obsługi w miejscu sprzedaży, kompetencje i życzliwość sprzedawcy, szybkość i kompleksowość obsługi, a także lokalizacja i walory estetyczne lokalu, do którego ubezpieczyciel zaprasza klienta. W fazie realizacji umowy, a więc w sytuacji w której klient zgłasza swoje roszczenie do ubezpieczyciela na ocenę jakości usługi ubezpieczeniowej w najwyższym stopniu wpływają szybka decyzja ubezpieczyciela o wypłacie odszkodowania oraz pełna kwota odszkodowania, zgodna z oczekiwaniami ubezpieczonego. Mniejsze znaczenie mają wówczas inne czynniki odnoszące się do jakości usług.

Kształtowanie produktu ubezpieczeniowego i nadawanie mu cech konkurencyjnych odbywa się w trybie ustalania tzw. ogólnych warunków ubezpieczeń. Zawierają one wszystkie istotne postanowienia dotyczące przedmiotu ubezpieczenia, zakresu ryzyk, od których ubezpieczyciel oferuje ochronę, a także praw i obowiązków stron umowy, w tym także określenia zasad ograniczenia odpowiedzialności ubezpieczyciela. Istotnym elementem w prowadzeniu walki konkurencyjnej na rynku są taryfy stawek przypisane do danego produktu. Konkurencja cenowa jest zwykle postrzegana przez potencjalnych nabywców jako pozytywny przejaw rozwoju rynku. Należy jednak zauważyć, że nadmierne rywalizowanie przez ubezpieczycieli na tym polu może przynieść także dla klientów niekorzystne konsekwencje. Zaniżanie cen oferowanych produktów przyciąga uwagę potencjalnych klientów ale zarazem może stanowić zagrożenie dla bezpieczeństwa finansowego i wypłacalności zakładów ubezpieczeń, które swoją pozycję na rynku chcą poprawić wyłącznie poprzez politykę niskich cen.

W ujęciu strategicznym drogą do poprawienia swojej pozycji konkurencyjnej na rynku może być także poszukiwanie sposobów wzmocnienia kapitałowego poprzez konsolidację. Oczekiwany skutkiem decyzji konsolidacyjnych realizowanych w ramach sektora ubezpieczeniowego, lub poprzez tworzenie związków kapitałowych z innymi instytucjami finansowymi może być zwiększenie udziału w sprzedaży produktów na danym rynku, możliwość osiągnięcia korzyści skali poprzez oferowanie potencjalnym nabywcom szerszego zakresu usług finansowych, a także możliwość zastosowania lepszych rozwiązań technicznych i organizacyjnych, prowadzących do obniżenia kosztów funkcjonowania danych podmiotów. Konsolidacja kapitałowa często ułatwia także ekspansję na nowe rynki zagraniczne, co umożliwia pokonanie bariery popytowej, jeśli taka pojawia się na dotychczasowym rynku. Tworzenie związków kapitałowych pozwala na wzmocnienie pozycji rynkowej podmiotów uczestniczących w takich procesach, a zarazem prowadzi do zwiększenia stopnia koncentracji rynku i podniesienia poziomu konkurencji z punktu widzenia innych uczestników rynku.

3. Skutki rozwoju konkurencji w sektorze ubezpieczeń gospodarczych

Wpływ konkurencji na rozwój polskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych można rozpatrywać etapami, począwszy od ostatniej dekady XX wieku, kiedy w całej gospodarce, a także w sektorze ubezpieczeniowym rozpoczął się proces urynkwienia, powiązany z dokonującymi się wówczas przemianami politycznymi i systemowymi. Uchwalone w tym czasie przepisy prawa ubezpieczeniowego¹⁶ faktycznie dały podstawę do uruchomienia procesu demonopolizacji w sektorze ubezpieczeniowym, co zarazem zapoczątkowało narastanie konkurencji pomiędzy podmiotami pojawiającymi się na rynku. Szczególne znaczenie w procesie otwierania rynku dla nowych podmiotów miało wdrożenie w 1999 r. przepisów prawa odnoszących się do ubezpieczycieli zagranicznych, którzy uzyskali możliwość podejmowania i prowadzenia działalności w Polsce poprzez swój oddział główny¹⁷. Duże zainteresowanie podmiotów zagranicznych polskim rynkiem doprowadziło w latach 90. XX w. nie tylko do zasilenia kapitałowego sektora ubezpieczeń, ale także spowodowało przyspieszony rozwój rynku pod względem organizacyjnym i technologicznym, co także miało znaczący wpływ na warunki konkurowania między zakładami oferującymi produkty ubezpieczeniowe. Ostateczne zniesienie barier dostępu do polskiego rynku w ramach Unii Europejskiej nastąpiło wraz z przyjęciem zasady swobody świadczenia usług ubezpieczeniowych¹⁸. Wdrożenie tych przepisów spowodowało, że podstawowym warunkiem ekonomicznym obecności zakładu ubezpieczeń na danym rynku jest jego zdolność sprostaną panującym warunkom konkurencji.

W efekcie trwającego ponad dwie dekady procesu rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń, w jego strukturze podmiotowej funkcjonuje obecnie (wg. stanu na VI. 2013 r.) 28 zakładów prowadzących działalność w zakresie ubezpieczeń życiowych (spośród których dwa podmioty posiadają formę prawną towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych - TUW, a pozostałe funkcjonują jako spółki akcyjne - SA) oraz 31 zakładów świadczących usługi w zakresie ubezpieczeń majątkowych (w tym 6 podmiotów występuje jako TUW). Poza zakładami krajowymi w strukturze rynku występują także zagraniczne zakłady, które mogą prowadzić swoją działalność na podstawie notyfikacji. Na koniec I kwartału 2013 r. łączna liczba zakładów, które na podstawie zasady swobody świadczenia usług ubezpieczeniowych notyfikowały swoją działalność w Polsce wynosiła 574, a dodatkowo 21 zakładów notyfikowało zamiar utworzenia oddziału¹⁹.

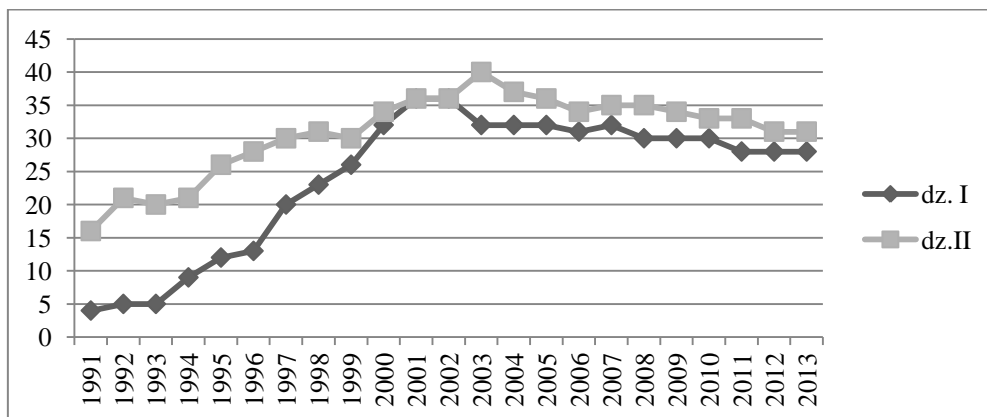
¹⁶ Zob. Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. o zmianie ustawy o ubezpieczeniach majątkowych i osobowych, Dz.U.1989, Nr 30, poz. 160 (uchylona 28.08.1990 r.); Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U. 1990, Nr 59, poz. 344 (uchylona 1.01.2004 r.)

¹⁷ Ustawa z dnia 10 grudnia 1998 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U. 1998, Nr 155, poz. 1015 (uchylona 1.01.2004 r.)

¹⁸ Por. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U Nr 124, poz. 1151, Roz. 7 (z późn. zm.)

¹⁹ Raport o stanie sektora ubezpieczeń po I kwartale 2013 r., Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa lipiec 2013 r., www.knf.gov.pl, (16.09.2013 r.).

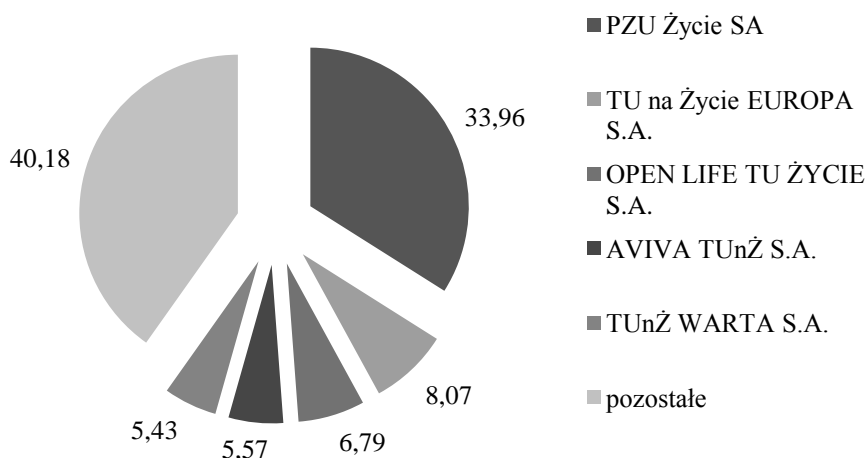
Rysunek 3. Liczba zakładów ubezpieczeń wykonujących działalność operacyjną w latach 1991-2013 (2001-2006 wraz z głównymi oddziałami zagranicznych zakładów ubezpieczeń)



Źródło: oprac. wł. na podst. danych KNF, www.knf.gov.pl, [dostęp: 16.09.2013].

Jak wynika z rysunku 3 po pierwszej fazie dużego zainteresowania ubezpieczycieli podjęciem działalności na polskim rynku, spowodowanym w dużej mierze perspektywą wejścia Polski do Unii Europejskiej, po 2003 r. nastąpiło relatywne ustabilizowanie, a następnie stopniowy spadek liczby podmiotów wykonujących działalność ubezpieczeniową. Wśród przyczyn takiego ukształtowania się trendu przedstawiającego zmiany struktury podmiotowej rynku należy wskazać m.in. barierę popytową, ograniczającą możliwości wchodzenia kolejnych zakładów ubezpieczeń na rynek, przy czym spadek popytu na produkty ubezpieczeniowe dodatkowo został zintensyfikowany po 2008 r. skutkami kryzysu finansowego.

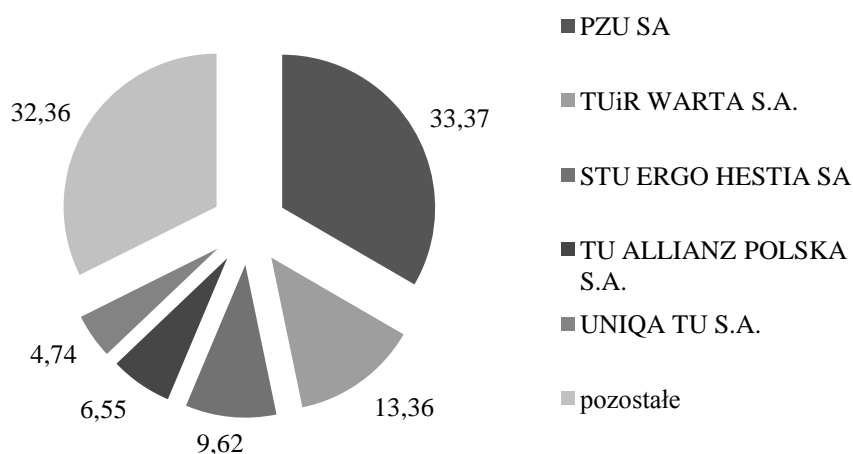
Rysunek 4. Udział największych zakładów ubezpieczeń w dziale I, w % wg składki przypisanej brutto – stan po I kw. 2013 r.



Źródło: oprac. wł. na podst. Raport o stanie sektora ubezpieczeń po I kwartale 2013 r., Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa lipiec 2013 r., www.knf.gov.pl, [dostęp: 14.09.2013].

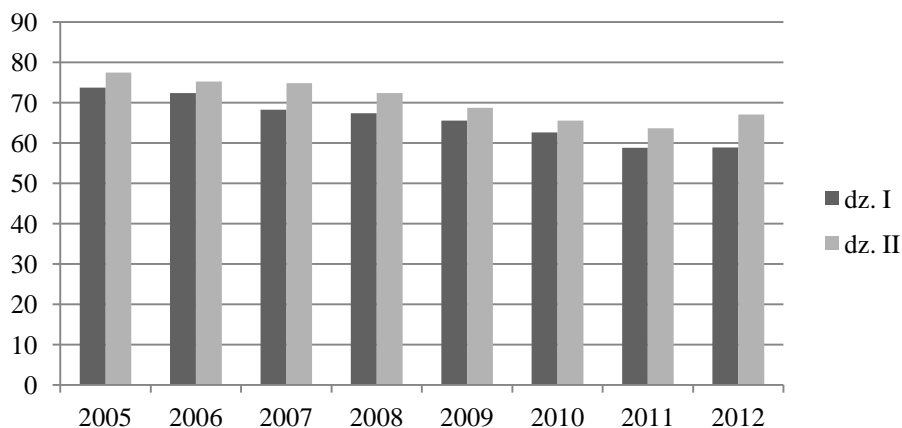
Widocznym przejawem walki konkurencyjnej są zmiany stopnia koncentracji rynku. Pomimo upływu ponad dwóch dekad w rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń, wciąż jeszcze widoczne są skutki dawnego duopolu, jaki panował w praktyce do końca lat 80. XX w.. Pozycja grupy PZU jest nadal wyraźnie dominująca zarówno w ubezpieczeniach na życie (33,96%), jak i w zakresie pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych (33,37%). W dziale II równie stabilną pozostaje druga pozycja TUiR Warta SA, z udziałem 13,36% składki przypisanej brutto, przy czym należy zauważyć, że pozostałe zakłady odnotowują swój udział na poziomie jednocyfrowym.

Rysunek 5. Udział największych zakładów ubezpieczeń w dziale II, w % wg składki przypisanej brutto – stan po I kw. 2013 r.



Źródło: oprac. wł. na podst. Raport o stanie sektora ubezpieczeń po I kwartale 2013 r., Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa lipiec 2013 r., www.knf.gov.pl, [dostęp: 14.09.2013].

Rysunek 6. Koncentracja rynku ubezpieczeń w dz. I i dz. II według % udziału 5 największych zakładów ubezpieczeń w składce przypisanej brutto



Źródło: oprac. wł. na podst. Raportów o stanie sektora ubezpieczeń w latach 2005-2012, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl, [dostęp: 14.09.2013].

Rysunek 6 pokazuje, że tendencja do dekoncentracji rynku przebiega wyraźnie, lecz nie cechuje się ona zbyt wysoką dynamiką. Główni uczestnicy rynku intensywnie zabiegają o utrzymanie swoich wysokich pozycji co oznacza, że pozostałe podmioty, chcąc zdobyć większe udziały w rynku muszą się wykazać dużą skutecznością działań w zakresie budowania swojej konkurencyjności. Biorąc pod uwagę stosunkowo niski poziom rozwoju polskiego rynku w porównaniu do krajów Europy Zachodniej²⁰ można przyjąć założenie, że w polskim sektorze ubezpieczeniowym wciąż jeszcze pozostaje niezagospodarowany duży potencjał rozwojowy, który może stanowić szansę na wzmocnienie swoich pozycji przez dotychczasowych mniejszych uczestników rynku.

BIBLIOGRAFIA

Badanie KPMG na temat gotowości do wprowadzenia systemu Solvency II w Europie Środkowo-Wschodniej, lipiec 2010, www.kpmg.com.

Budżety gospodarstw domowych w 2012 r., GUS, Warszawa 2013.

Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (SolvencyII), Official Journal of the European Union L335/1, www.eur.lex.europa.eu.

Frydman R., *Czy kapitalizm zawiódł? Pięć lat po rozpoczęciu kryzysu finansowego*, wystąpienie na Europejskim Kongresie Finansowym, Sopot, 24.06.2013 r.

Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?, red. J. Hausner, KIG Kraków 2013.

OECD StatExtracts, Insurance Indicators, www.stats.oecd.org.

Rynek ubezpieczeń – biuletyny roczne i kwartalne, KNF, www.knf.gov.pl.

Raport o stanie sektora ubezpieczeń po I kwartale 2013 r. , Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa lipiec 2013 r., www.knf.gov.pl.

Raporty o stanie sektora ubezpieczeń w latach 2005-2012 , Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl.

Sektor finansowy w Polsce, red. S. Owsiak, PWE, Warszawa 2002.

Solvency II. Historia. Zarys systemu Solvency II, Polska Izba Ubezpieczeń, www.piu.org.pl.

Strona internetowa Komisji Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl.

Szumlicz T., *W sprawie kształtowania popytu na ochronę ubezpieczeniową*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1/2011

Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. o zmianie ustawy o ubezpieczeniach majątkowych i osobowych, Dz.U.1989, Nr 30, poz. 160 (uchylona 28.08.1990 r.)

Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U. 1990 , Nr 59, poz. 344 (uchylona 1.01.2004 r.)

Ustawa z dnia 10 grudnia 1998 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U. 1998, Nr 155, poz. 1015 (uchylona 1.01.2004 r.)

²⁰ Poziom rozwoju sektora ubezpieczeniowego mierzony wskaźnikiem udziału składki przypisanej brutto w PKB wyniósł w 2011 r. dla Polski 3,71%, a dla krajów OECD 8,88% - OECD StatExtracts, Insurance Indicators, www.stats.oecd.org (20.09.2013).

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U Nr 124, poz. 1151, Roz. 7 (z późn. zm.)

Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w I półroczu 2013 r., GUS Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy, red. T. Żelazny, Warszawa 2013, www.stat.gov.pl.

GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE NA KONKURENCYJNYM RYNKU EUROPEJSKIM

Streszczenie

Na strukturę podmiotową europejskiego rynku giełdowego składają się dwa sojusze strategiczne, z amerykańskimi inwestorami strategicznymi (NYSE Euronext i NASDAQ OMX), grupa giełd skupiona wokół giełdy wiedeńskiej (Central and Eastern Europe Stock Exchange Group) oraz kilkanaście samodzielnych giełd o zróżnicowanej wielkości. Na tym tle Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie można zaliczyć do giełd średniej wielkości, pomimo jej aspiracji do pełnienia funkcji giełdowego centrum regionalnego dla Europy Środkowo-Wschodniej. Przeprowadzona analiza prowadzi do wniosku, że giełda warszawska przez najbliższe lata funkcjonowała będzie samodzielnie, rozglądając się za partnerem do bliższej współpracy (sojusz, alians), jednakże odwlekając podjęcie ostatecznej decyzji. Najbardziej prawdopodobni przyszli partnerzy to: NASDAQ OMX i CEESEG.

WARSAW STOCK EXCHANGE ON THE COMPETITIVE EUROPEAN MARKET

Summary

In the first part of the text the structure of the European stock exchange market is described. Next, the main indexes of development of Warsaw Stock Exchange are presented (for example: number of listed companies, turnover, market capitalisation, the average size of listed companies) against the background of chosen European stock exchanges (stock exchange groups). The aim of this characterization is to find the answer to the question which stock exchange (stock exchange group) would be the best longtime partner for Warsaw Stock Exchange. The conclusion is that it would be Central and Eastern Europe Stock Exchange Group or NASDAQ OMX.

Słowa kluczowe (Keywords): stock exchange, Warsaw Stock Exchange, structure of stock exchange market.

Wstęp

Warszawska giełda papierów wartościowych funkcjonuje w konkurencyjnym i szybko zmieniającym się otoczeniu rynkowym. Istotne zmiany w strukturze podmiotowej europejskiego rynku giełdowego zaszły na początku obecnego wieku. Ukształtowały się

¹ Prof. UG, dr hab. Krzysztof Dobrowolski, Uniwersytet Gdański.

wówczas istniejące obecnie struktury giełdowe - sojusze strategiczne, powiązania kapitałowe, a niektóre giełdy umocniły swoją pozycję. W wyniku zaniechań decydentów rządowych giełda warszawska nie brała aktywnego udziału w tych przekształceniach, gdyż próby uczestniczenia w prywatyzacji giełd zagranicznych zakończyły się niepowodzeniem, głównie z uwagi na strukturę własnościową naszego parkietu, prawie w całości zdominowaną przez państwowego właściciela. Obecnie wyczerpują się możliwości samodzielnego funkcjonowania i giełda warszawska staje przed koniecznością znalezienie swojego miejsca na europejskim rynku giełdowym.

1. Struktura podmiotowa europejskiego rynku giełdowego

Po okresie intensywnych zmian strukturalnych mających miejsce w pierwszej dekadzie XXI wieku, ukształtował się obecnie istniejący układ podmiotowy europejskiego rynku giełdowego², który jednak najprawdopodobniej będzie jeszcze ulegał dalszym przekształceniom. Tworzą go dwa duże sojusze giełdowe, grupa giełd skupionych wokół giełdy wiedeńskiej oraz kilkanaście giełd różnej wielkości, powiązanych nierzadko kapitałowo lub umowami o współpracy.

Znacznie silniejszym z dwóch sojuszy giełdowych jest NYSE EURONEXT, tworzony przez giełdy w: Amsterdamie, Brukseli, Paryżu i Lizbonie oraz LIFFE (London International Financial Futures and Options Exchange), którego strategicznym inwestorem jest od 2007 roku NYSE (New York Stock Exchange).

Drugi sojusz giełdowy, NASDAQ OMX, grupuje giełdy w: Erywaniu, Helsinkach, Kopenhadze, Reykiawiku, Rydze, Sztokholmie, Tallinnie i Wilnie, a jego strategicznym inwestorem jest od 2008 roku NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations).

Oba europejskie sojusze giełdowe mają więc amerykańskich inwestorów strategicznych, konkurujących między sobą także za oceanem, przy czym NYSE jest typową giełdą papierów wartościowych z elektronicznym systemem obrotów, natomiast NASDAQ jest elektroniczną platformą obrotu akcjami. Odebrała ona NYSE palmę pierwszeństwa i stanowi obecnie największy na świecie rynek pod względem wartości obrotu akcjami.

W skład grupy kapitałowej skupionej wokół parkietu wiedeńskiego (Central and Eastern Europe Stock Exchange Group - CEESG) wchodzi giełdy w: Budapeszcie, Lublanie i Pradze, a giełdami współpracującymi z grupą są giełdy w: Banja Luce, Bukareszcie i Sarajewie. Grupa stanowi istotną konkurencję dla giełdy warszawskiej na rynku wschodnioeuropejskim. Poszczególne parkiety w ramach grupy nie są jednak zintegrowane, co oznacza, że inwestorzy nie mogą handlować równocześnie na każdym z nich.

Największymi samodzielnymi europejskimi parkietami są: London Stock Exchange (LSE) i Deutsche Borse, obie zainteresowane dalszą ekspansją, o czym świadczą przykładowo:

² Szerzej na ten temat: K. Dobrowolski, *Upublicznienie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie na tle zmian w strukturze podmiotowej europejskiego rynku giełdowego* [w]: *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym. Rozwój w warunkach niestabilności gospodarczej*, red. A. Oniszczyk-Jastrząbek. Gdańsk 2011.

przejęcie przez LSE giełdy w Mediolanie, czy zakupy dokonane przez giełdę niemiecką na rynku amerykańskim i azjatyckim (zakup International Securities Exchange Holdings, zakup 5% akcji giełdy w Bombaju). Warto również zauważyć, że LSE sama była kilkakrotnie obiektem prób przejęcia, m. in. przez: giełdę niemiecką, EURONEXT, NASDAQ, OM Group, a także przez australijski bank inwestycyjny Macquarie, z wywołało ironiczne komentarze władz giełdy londyńskiej.

Wśród kilkunastu mniejszych giełd europejskich warto przykładowo wymienić giełdę w Oslo, powiązane ze sobą giełdy hiszpańskie (Madryt, Barcelona, Bilbao, Walencja), giełdę szwajcarską (SIX Swiss Exchange), luksemburską i warszawską.

2. Giełda warszawska na tle wybranych parkietów europejskich

Od momentu powstania w 1991 roku Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie przekształciła się z raczkującego rynku w lokalną giełdę średniej wielkości, aspirującą do roli giełdowego regionalnego centrum dla Europy Środkowo-Wschodniej. Początek giełdy to kilkugodzinne sesje raz w tygodniu, na których handlowano akcjami pięciu spółek, powstałych w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Prywatyzacja stanowiła podstawową dźwignię rozwoju, dostarczając giełdzie znaczną liczbę spółek, w tym największych, w istotny sposób podnoszących wartość jej kapitalizacji. Ważnym momentem w historii giełdy był proces jej częściowej prywatyzacji, przeprowadzony w 2010 roku, ze znacznym, niestety, opóźnieniem³. W jego wyniku ukształtowana została następująca struktura własnościowa:

- Skarb Państwa, akcje uprzywilejowane: 35,00%
- Inni akcjonariusze, akcje uprzywilejowane: 0,28%
- Inni akcjonariusze, akcje na okaziciela: 64,72%

Posiadając akcje uprzywilejowane, Skarb Państwa dysponuje 51,74% procentami głosów na walnym zgromadzeniu, a inni akcjonariusze posiadający akcje uprzywilejowane 0,42% głosów. Na pozostałych akcjonariuszy, zgodnie z zapisami statutowymi, przypada 47,84% głosów, przy czym żaden z nich, niezależnie od wielkości pakietu akcji będącego w jego gestii, nie może mieć więcej niż 10% głosów na walnym zgromadzeniu.

W 2007 roku giełda warszawska uruchomiła nowy parkiet NewConnect. Jest to rynek akcji alternatywnego systemu obrotu prowadzony poza rynkiem regulowanym. Notowane są na nim niewielkie spółki o niskiej kapitalizacji i często małej płynności. Uwzględnienie tego rynku w statystykach dotyczących giełdy w Warszawie zmienia, w niektórych obszarach, jej obraz w istotny sposób.

Uwzględnienie rynku alternatywnego wpływa na znaczące zwiększenie liczby spółek notowanych na warszawskim parkiecie i liczby debiutów. Nie zmienia natomiast w znaczący sposób pozostałych parametrów giełdy.

³ Więcej na temat procesu prywatyzacji giełdy patrz: *ibidem*.

Tablica 1. Podstawowe parametry głównego rynku giełdy warszawskiej i NewConnect (stan na koniec 2012 r.)

Wyszczególnienie	Główny rynek	NewConnect
Kapitalizacja (mln. euro)	131 182,52	2 574,44
Obroty (mln. euro)	50 168,40	280,31
Liczba spółek ogółem	438	429
Liczba spółek zagranicznych	43	8
Liczba debiutów	19	89
Płynność (%)	38,24	10,9
Kapitalizacja/PKB (%)	34,39	0,7
Przeciętna wielkość spółki (mln. euro)	299,50	5,97

Źródło: Materiały Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Poruszając kwestię przyszłości warszawskiego parkietu warto przeanalizować jego pozycję nie tylko w stosunku do najbliższego konkurenta, ale także w stosunku do największych giełd i sojuszy europejskich, co poszerza perspektywę rozważań na temat zawarcia przez warszawską giełdę przyszłego porozumienia oraz ułatwia określenie jej miejsce w takim układzie.

Pod względem poziomu kapitalizacji giełdę warszawską dzieli przepaść do największych graczy na rynku europejskim. Kapitalizacja GPW w Warszawie stanowi tylko 4,43% kapitalizacji lidera rynku europejskiego, czyli London Stock Exchange. Różnica ta znacząco maleje w przypadku giełdy w Oslo, natomiast grupa giełd skupionych wokół parkietu wiedeńskiego wykazuje nieznacznie niższą kapitalizację niż giełda warszawska.

Tablica 2. Kapitalizacja GPW w Warszawie na tle wybranych giełd europejskich (stan na styczeń 2013 r.)

Giełda (sojusz giełdowy, grupa giełd)	Kapitalizacja (mln. euro)	Procentowy stosunek kapitalizacji GPW w Warszawie
GPW w Warszawie	131 182,52	-
LSE	2 961 478,60	4,43
NYSE Euronext	2 221 343,00	5,91
Deutsche Borse	1 160 120,15	11,31
SIX Swiss Exchange	983 566,27	13,34
NASDAQ OMX	798 656,65	16,42
Oslo Bors	190 768,13	68,76
CEESEG	129 916,96	100,97

Źródło: Federation of European Securities Exchanges i World Federation of Exchanges.

W następnych latach poziom kapitalizacji warszawskiego parkietu może ulec pogorszeniu w wyniku zmian wprowadzanych przez rząd w systemie emerytalnym. Planuje się, co prawda, umożliwienie Otwartym Funduszom Emerytalnym większego zaangażowania w inwestycje w akcje spółek giełdowych, ale równocześnie konieczność ponownego deklarowania przez obywateli chęci pozostania w tych funduszach może znacząco zmniejszyć strumień

napływających do nich środków pieniężnych⁴. Otwarte Fundusze Emerytalne są ważnym uczestnikiem polskiego rynku giełdowego. Według danych zawartych w raporcie rządowym udział OFE w kapitalizacji giełdy wynosi 18% a w obrotach na rynku akcji 11% (w latach 2008-2011 udział ten kształtował się na poziomie 13-14%)⁵, co stanowi jedną trzecią udziału w obrotach wszystkich krajowych inwestorów instytucjonalnych⁶. Ograniczenie możliwości finansowych funduszy emerytalnych może obniżyć w sposób istotny wartość kapitalizacji giełdy warszawskiej, poprzez korektę cen akcji w wyniku zmniejszenia aktywności inwestycyjnej funduszy. W takim samym kierunku wprowadzane przez rząd zmiany mogą oddziaływać na poziom obrotów giełdy⁷.

Tablica 3. Obroty GPW w Warszawie na tle wybranych giełd europejskich (2012 r.)

Giełda (sojusz giełdowy, grupa giełd)	Obroty (mln. euro)	Procentowy stosunek obrotów GPW w Warszawie
GPW w Warszawie	50 168,40	-
LSE	2 771 243,60	1,81
NYSE Euronext	2 374 705,00	2,11
Deutsche Borse	1 078 120,70	4,65
NASDAQ OMX	499 027,30	10,05
SIX Swiss Exchange	490 031,00	10,24
Oslo Bors	126 563,40	39,64
CEESEG	36 840,90	136,17

Źródło: Federation of European Securities Exchanges i World Federation of Exchanges .

Również w przypadku obrotów giełda warszawska pozostaje daleko w tyle za największymi parkietami europejskimi. Obroty GPW w Warszawie w roku 2012 stanowiły tylko 1,81% obrotów giełdy londyńskiej i 39,64% giełdy w Oslo. Znacznie natomiast przewyższały poziom obrotów grupy wiedeńskiej, co generalnie uplasowało warszawski parkiet na 10 miejscu w Europie (wyższe obroty wykazała także grupa giełd hiszpańskich).

⁴ Jeżeli uczestnicy OFE nie zadeklarują w określonym terminie chęci pozostania w tych funduszach, całość ich kolejnych składek emerytalnych automatycznie będzie kierowana do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Istnieje niebezpieczeństwo, że znaczna część obywateli, których składki emerytalne trafiają obecnie częściowo do ZUS a częściowo do OFE, nie złoży w terminie koniecznej deklaracji, co pozbawi fundusze emerytalne dużej części wpływów.

⁵ Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Finansów, Przegląd funkcjonowania systemu emerytalnego. Warszawa czerwiec 2013, s. 44-45. Według A. Maciejewskiego, prezesa GPW w Warszawie udział OFE w kapitalizacji krajowych spółek giełdowych wynosi ok. 18% a w wartości obrotów ok. 6% (wywiad z A. Maciejewskim, wyborcza.biz.pl 21.06.2013.).

⁶ Udział w obrotach giełdy warszawskiej inwestorów instytucjonalnych kształtował się w roku 2012 na poziomie 34%, inwestorów indywidualnych 18% a inwestorów zagranicznych 48%. (źródło: Raport roczny GPW w Warszawie 2012).

⁷ W najgorszym, ale całkiem realnym scenariuszu może dojść do całkowitej likwidacji funduszy emerytalnych, co spotęguje negatywne konsekwencje dla krajowego rynku giełdowego.

Tablica 4. Liczba spółek notowanych na GPW w Warszawie na tle wybranych giełd europejskich (styczeń 2013 r.)

Giełda (sojusz giełdowy, grupa giełd)	Liczba notowanych spółek	Procentowy stosunek liczby spółek na GPW w Warszawie
GPW w Warszawie	438	-
LSE	2 757	15,89
NYSE Euronext	1 070	40,90
NASDAQ OMX	750	58,40
Deutsche Borse	743	58,95
SIX Swiss Exchange	279	156,99
CEESEG	239	183,26
Oslo Bors	228	192,10

Źródło: Federation of European Securities Exchanges i World Federation of Exchanges .

Pod względem liczby notowanych spółek giełda warszawska jest znacznie mniejsza od największych parkietów europejskich (LSE, NYSE Euronext), ale wyprzedza giełdy: szwajcarską i norweską, a także grupę giełd skupionych wokół giełdy wiedeńskiej. Przewaga ta znacznie zwiększa się, gdy uwzględnić w statystyce giełdy warszawskiej rynek NewConnect z 429 spółkami. Wówczas łączna liczba spółek notowanych na GPW w Warszawie wzrasta do 867 podmiotów, co stanowi 362,76% liczby spółek notowanych na CEESEG i 380,26% liczby spółek na parkiecie norweskim.

Planowane przez rząd zmiany w systemie emerytalnym mogą jednak wpłynąć negatywnie także na wielkość tego parametru giełdowego. Zmniejszenie zasobu środków finansowych napływających na giełdę obniży poziom dostępności kapitału i opłacalność tego źródła jego pozyskiwania, co może zmniejszyć zainteresowanie kolejnych spółek debiutami. Z punktu widzenia atrakcyjności giełdy, zwłaszcza mającej ambicje odgrywania roli centrum regionalnego, ważna jest zdolność pozyskiwania spółek zagranicznych.

Pod względem liczby spółek zagranicznych giełda warszawska ustępuje największym parkietom europejskim, ale wyprzedza giełdę szwajcarską oraz znacząco góruje nad sojuszem giełdowym NASDAQ OMX i grupą wiedeńską. Uwzględnienie rynku NewConnect nie zmienia w istotny sposób statystyki parkietu warszawskiego, bo na rynku alternatywnym notowanych jest tylko 8 spółek zagranicznych.

Tablica 5. Liczba spółek zagranicznych notowanych na GPW w Warszawie na tle wybranych giełd europejskich (styczeń 2013 r.)

Giełda (sojusz giełdowy, grupa giełd)	Liczba notowanych spółek zagranicznych	Procentowy stosunek liczby spółek zagranicznych na GPW w Warszawie
GPW w Warszawie	43	-
LSE	585	7,35
NYSE Euronext	133	32,33
Deutsche Borse	82	52,44
Oslo Bors	44	97,73
SIX Swiss Exchange	41	104,88
NASDAQ OMX	29	148,27
CEESEG	27	159,26

Źródło: Federation of European Securities Exchanges i World Federation of Exchanges .

Zmiany proponowane przez rząd w systemie emerytalnym mogą zniechęcić spółki zagraniczne do poszukiwania kapitału na parkiecie warszawskim, gdyż, o czym już powyżej wspomniano, może okazać się on zbyt trudno dostępny.

Liczba spółek, w tym zagranicznych, jest ważnym parametrem świadczącym o pozycji danego parkietu na rynku giełdowym, ale parametrem nie mniej ważnym jest wielkość notowanych podmiotów. Informacje na ten temat zawiera tablica 6.

Tablica 6. Przeciętna wielkość spółki notowanej na GPW w Warszawie na tle wybranych giełd europejskich (2012 r.)

Giełda (sojusz giełdowy, grupa giełd)	Przeciętna wielkość spółki (mln. euro)
GPW w Warszawie	299,5
SIX Swiss Exchange	2 525,33
NYSE Euronext	2 076,02
Deutsche Borse	1 561,40
LSE	1 074,17
NASDAQ OMX	1 064,87
Oslo Bors	863,70
CEESEG	543,58

Źródło: Federation of European Securities Exchanges i World Federation of Exchanges .

W powyższym zestawieniu kolejność europejskich parkietów uległa całkowitej zmianie w stosunku do dotychczasowych analiz. Wskaźnik przeciętnej wielkości spółki, liczony jako iloraz kapitalizacji giełdy i liczby notowanych spółek, jest najwyższy dla giełdy szwajcarskiej. Niewiele niższy wskaźnik osiąga sojusz giełdowy NYSE Euronext, który znacznie wyprzedza giełdę niemiecką. Na podobnym, ale niższym niż na rynku niemieckim poziomie, kształtuje się średnia wielkość spółek notowanych na giełdzie londyńskiej i parkietach NASDAQ OMX. Na tym tle giełda warszawska prezentuje się bardzo skromnie, wskaźnik przeciętnej wielkości notowanych spółek jest najniższy w badanej grupie, niższy nawet niż na giełdach CEESEG. Oznacza to, że na GPW w Warszawie przeważają spółki małe i średniej wielkości, co utrudnia wzbudzenie zainteresowania inwestycjami na tym parkiecie wśród największych graczy giełdowych.

Liczba debiutów na giełdzie warszawskiej, kolejny ważny parametr określający jej pozycję, kształtuje się na dobrym poziomie.

Tablica 7. Liczba debiutów na GPW w Warszawie na tle wybranych giełd europejskich (2012 r.)

Giełda (sojusz giełdowy, grupa giełd)	Liczba debiutów	Procentowy stosunek liczby debiutów na GPW w Warszawie
GPW w Warszawie	19	-
LSE	115	0,16
NYSE Euronext	27	70,37
Deutsche Borse	25	76,00
NASDAQ OMX	14	135,71
CEESEG	4	475,00
Oslo Bors	4	475,00
SIX Swiss Exchange	3	633,33

Źródło: Federation of European Securities Exchanges i World Federation of Exchanges .

Giełdę warszawską dzieli co prawda przepaść od giełdy londyńskiej pod względem liczby debiutów, ale przewaga kolejnych parkietów: NYSE Euronext i Deutsche Borse, nie jest wielka. Warszawski parkiet góruje natomiast pod względem liczby debiutów nad pozostałymi giełdami a w przypadku grupy wiedeńskiej i giełd: szwajcarskiej i norweskiej przewaga jest znaczna. Utrzymanie tej przewagi w kolejnych latach będzie wymagało od władz giełdy dużego wysiłku, ponieważ wyczerpują się zasoby przedsiębiorstw prywatyzowanych, które zawsze znacząco wpływały na dynamikę rozwoju giełdy oraz, o czym już wspomiano, komplikuje się sytuacja OFE⁸.

Wskaźnik płynności giełdy warszawskiej, liczony jako iloraz obrotów giełdy do jej kapitalizacji, kształtuje się na niskim poziomie, niższym wskaźnikiem charakteryzuje się tylko grupa CEESEG. Różnica pomiędzy pozostałymi badanymi parkietami jest znacząca, co stanowi o słabości giełdy warszawskiej i sytuuje ją ciągle wśród rynków rozwijających się. Niska płynność oznacza, że duża część notowanych akcji znajduje się w rękach inwestorów pasywnych. Może to zniechęcać część aktywnych inwestorów do gry giełdowej, gdyż wpływa negatywnie na swobodę zawierania transakcji i wycofywania się z nich w dowolnym czasie a także na wielkość wolumenu akcji znajdujących się rzeczywiście w obrocie.

Tablica 8. Płynność GPW w Warszawie na tle wybranych giełd europejskich (2012 r.)

Giełda (sojusz giełdowy, grupa giełd)	Wskaźnik płynności (%)
GPW w Warszawie	38,24
NYSE Euronext	106,90
LSE	93,58
Deutsche Borse	92,93
Oslo Bors	66,34
NASDAQ OMX	62,48
SIX Swiss Exchange	49,82
CEESEG	28,36

Źródło: Federation of European Securities Exchanges i World Federation of Exchanges .

Wskaźnik koncentracji, liczony jako udział obrotu akcjami pięciu największych spółek w całości obrotów giełdy jest ściśle powiązany z jej płynnością. Wysoki wskaźnik koncentracji, przyjmujący wartość powyżej 60% informuje o zagrożeniu płynności i giełda warszawska w 2012 roku była bliska tej granicy. Spółki o najwyższych udziałach w obrotach giełdy w grudniu 2012 r. to⁹: KGHM (15,63%), PKO BP (10,83%), PZU (10,21%), PKO BP (10,19%), TP SA (7,35%) (tab. 9).

Niski wskaźnik płynności i wysoki wskaźnik koncentracji to sygnały ostrzegawcze dla władz giełdy warszawskiej, że rynek ten nie funkcjonuje na miarę ambicji pełnienia funkcji regionalnego centrum. W praktyce jednak dużo giełd charakteryzuje się znacznie gorszymi wskaźnikami koncentracji. W przypadku grupy wiedeńskiej, najbliższego konkurenta giełdy warszawskiej do pozycji centrum regionalnego, poza parkietem wiedeńskim, którego wskaźnik

⁸ Do września 2013 roku na GPW w Warszawie zadebiutowało 12 spółek, natomiast rekord padł w 2007 r, kiedy odnotowano 81 debiutów (źródło: materiały GPW w Warszawie).

⁹ Dane Federation of European Securities Exchanges.

zbliżony jest do wskaźnika giełdy warszawskiej, pozostałe giełdy charakteryzują się wskaźnikami na granicy zaniku obrotu większością akcji notowanych na nich spółek.

Tablica 9. Koncentracja GPW w Warszawie na tle wybranych giełd europejskich (XII 2012 r.)

Giełda	Wskaźnik koncentracji (%)
GPW w Warszawie	54,21
LSE	18,68 ¹
Deutsche Borse	24,70
Oslo Bors	43,22
SIX Swiss Exchange	46,35
Lizbona (NYSE Euronext)	78,50
Bruksela (NYSE Euronext)	67,91
Amsterdam (NYSE Euronext)	62,22 ²
Paryż (NYSE Euronext)	24,32
Reykjavik (NASDAQ OMX)	91,07
Tallinn (NASDAQ OMX)	84,82
Ryga (NASDAQ OMX)	83,05
Wilno (NASDAQ OMX)	67,36
Helsinki (NASDAQ OMX)	62,19
Kopenhaga (NASDAQ OMX)	57,43
Sztokholm (NASDAQ OMX)	29,95
Budapeszt (CEESEG)	97,80
Lublana (CEESEG)	88,74
Praga (CEESEG)	83,67
Wiedeń (CEESEG)	56,45

Źródło: Federation of European Securities Exchanges.

¹ Dane dla roku 2009. ² Dane dla roku 2009.

Najniższym wskaźnikiem koncentracji charakteryzuje się giełda londyńska i chociaż ostatecznie dane opublikowane przez FESE¹⁰ pochodzą z roku 2009 można założyć, że na przestrzeni kolejnych lat sytuacja nie zmieniła się w sposób diametralny¹¹.

Tablica 10. Relacja kapitalizacja/PKB GPW w Warszawie na tle wybranych giełd europejskich (2012 r.)

Giełda (sojusz giełdowy, grupa giełd)	Kapitalizacja/PKB (%)
GPW w Warszawie	34,39
SIX Swiss Exchange	199,92
LSE	155,78
Oslo Bors	48,91
Deutsche Borse	43,88

Źródło: Federation of European Securities Exchanges, World Federation of Exchanges, Eurostat .

¹⁰ World Federation of Exchanges nie publikuje wskaźników koncentracji.

¹¹ Świadczą o tym dane historyczne, zgodnie z którymi przez wiele lat przed rokiem 2009 wskaźnik koncentracji giełdy londyńskiej utrzymywał się na niskim poziomie.

Najwyższa relacja kapitalizacja/PKB charakteryzuje giełdę szwajcarską, co oznacza, że ma ona duże znaczenie dla gospodarki kraju, gdyż omawiany wskaźnik wielokrotnie przekracza poziom 40%, który przyjmuje się za graniczny. Giełda szwajcarska wycenia kapitał o wartości prawie dwukrotnie większej niż PKB tego kraju. Wysoki poziom wskaźnika kapitalizacja/PKB charakteryzuje także parkiet londyński. W przypadku dwóch pozostałych giełd omawiana relacja plasuje się w pobliżu wartości granicznych. Wskaźnik dla GPW w Warszawie jest niższy niż poziom graniczny, co teoretycznie oznacza, że giełda nie ma jeszcze dużego znaczenia dla gospodarki kraju. Należy jednak pamiętać, że rok 2012 jest ciągle okresem odrabiania strat na rynkach finansowych spowodowanych kryzysem, a w historii giełdy warszawskiej były już lata kiedy omawiany wskaźnik zbliżał się do poziomu 50% (np. rok 2007).

3. Zdolność GPW w Warszawie do sojuszy/alianсів

Przeprowadzona analiza przedstawiająca giełdę warszawską w roku 2012 na tle wybranych giełd europejskich, pozwala na sformułowanie wniosków, odnośnie przewidywanej pozycji warszawskiego parkietu na rynku europejskim w perspektywie następnych lat.

Podstawowe parametry giełdy warszawskiej sytuują ją w gronie parkietów średniej wielkości, z pewnym potencjałem rozwojowym, który jednak może być zaprzeczony przez nierozważne decyzje rządu, np. dotyczące planowanych zmian w systemie emerytalnym, sprowadzające się faktycznie do osłabienia pozycji Otwartych Funduszy Emerytalnych na rynku kapitałowym a może nawet ich likwidacji w kilkuletniej perspektywie. Giełda warszawska nie ma takiego potencjału wewnętrznego (w pewnym stopniu z uwagi na dominację państwowego właściciela w strukturze własnościowej) i zaplecza w postaci silnej i innowacyjnej gospodarki krajowej, które to czynniki umożliwiłyby jej osiągnięcie pozycji regionalnego centrum giełdowego dla Europy Środkowo-Wschodniej. Próba dalszego, samodzielnego funkcjonowania na europejskim rynku giełdowym w otoczeniu silnych graczy, sprowadzała będzie nieuchronnie giełdę warszawską, w perspektywie kilkunastoletniej, na pozycję małego parkietu, zagrożonego marginalizacją i pozbawionego napływu znaczących spółek zagranicznych.

W strukturze ważniejszych giełd rynku europejskiego, tworzących naturalne otoczenie giełdy warszawskiej, charakteryzuje się ona najmniejszą kapitalizacją, niewiele tylko przewyższającą poziom kapitalizacji grupy wiedeńskiej, stosunkowo niskimi obrotami, większymi jedynie od obrotów CESEGE, najniższym wskaźnikiem średniej wielkości notowanych spółek, niską płynnością i stosunkowo wysokim poziomem koncentracji obrotów, chociaż w tym zakresie znaczna liczba giełd charakteryzuje się dużo gorszymi wynikami. Lepszą pozycję na tle mniejszych giełd zajmuje parkiet warszawski w zakresie liczby notowanych spółek ogółem, liczby spółek zagranicznych i liczby debiutów. Trudno jednak określić, zwłaszcza z uwagi na niestabilne prawne otoczenie krajowe i zanikające zasoby prywatyzacyjne, czy pozycja ta będzie możliwa do utrzymania w przyszłości.

Uwzględniając powyższe uwarunkowania, naturalnym rozwiązaniem powinno być przyłączenie się giełdy warszawskiej do jednego z sojuszy lub grupy giełdowej albo alians z

większym partnerem, samodzielnie działającym na rynku. Trudno jednak o odpowiedniego kandydata wśród mogących być branymi pod uwagę ugrupowaniami giełdowymi i samodzielnymi giełdami. Istotny jest także fakt, że ewentualne powiązania kapitałowe z nowym partnerem utrudnia struktura własnościowa GPW w Warszawie, zdominowana przez państwowego właściciela.

Z uwagi na przepaść dzielącą giełdę warszawską od giełdy londyńskiej w odniesieniu do każdego z podstawowych parametrów określających pozycję danego parkietu na rynku giełdowym, należy wykluczyć możliwość aliansu pomiędzy tymi podmiotami¹². Z perspektywy LSE giełda warszawska nie wnosi żadnych korzyści synergii, z perspektywy GPW w Warszawie obawa wchłonięcia i marginalizacji przez dominującego partnera jest uzasadniona. Z tych samych powodów można uznać za mało prawdopodobne przystąpienie giełdy warszawskiej do sojuszu NYSE Euronext.

W przypadku giełdy niemieckiej, która również jest podmiotem nieporównywalnie większym od warszawskiego parkietu, uwzględnić należy jednak jej zainteresowanie warszawską giełdą. Jako jedyny podmiot z krótkiej listy prywatyzacyjnej GPW w Warszawie z roku 2009¹³ złożyła wiążącą ofertę, chociaż nie usatysfakcjonowała ona Ministerstwa Skarbu Państwa. Wydaje się jednak, że z perspektywy giełdy warszawskiej wiązanie się z niemieckim partnerem jest mało atrakcyjne, przede wszystkim z uwagi na obawę przed zdominowaniem przez dużo większego i ekspansywnego partnera.

Niektóre parametry giełdy w Oslo zbliżone są do parametrów giełdy warszawskiej, pomimo to trudno prognozować alians pomiędzy tymi parkietami, gdyż Oslo Bors od 2009 roku związana jest umową o partnerstwie strategicznym z London Stock Exchange.

Ani giełda szwajcarska ani GPW w Warszawie nie wyrażały nigdy zainteresowania bliską współpracą, gdyż z uwagi na odmienne charakterystyki obu parkietów trudno byłoby doszukać się wynikających z niej efektów synergii.

Pozostałe dwa ugrupowania giełdowe, sojusz strategiczny NASDAQ OMX oraz grupa CEESEG, mogą być brane pod uwagę jako potencjalni partnerzy w aliansie z GPW w Warszawie. NASDAQ OMX charakteryzuje się lepszymi niż giełda warszawska podstawowymi parametrami, w tym poziomem kapitalizacji, liczbą notowanych spółek i obrotami, ale pamiętać należy, że jest porozumieniem poszczególnych, niewielkich parkietów, o nie nadzwyczajnej płynności i dużej koncentracji obrotów. Oznacza to, że w tym gronie giełda warszawska mogłaby zajmować znaczącą pozycję, bez obaw o marginalizację, przyczyniając się do znacznego wzrostu znaczenia całego ugrupowania. W układzie geograficznym Warszawa byłaby dobrym uzupełnieniem giełd skupionych, poza Islandią, wokół basenu Morza Bałtyckiego i nie zagrażałaby pozycji giełd skandynawskich, będących, poza NASDAQ, naturalnymi liderami sojuszu.

¹² Przy próbie prywatyzacji giełdy warszawskiej podjętej przez Ministerstwo Skarbu Państwa w 2009, LSE znalazła się na krótkiej liście potencjalnych inwestorów, ogłoszonej w lipcu 2009 roku, ale już w październiku wycofała swój udział w transakcji.

¹³ Na krótkiej liście Ministerstwa Skarbu Państwa w 2009 roku znalazły się: Deutsche Borse, London Stock Exchange, NASDAQ OMX i NYSE Euronext.

Więcej mówi się jednak ostatnio o możliwym aliansie pomiędzy GPW w Warszawie a grupą wiedeńską. Zwraca się uwagę, że umocniłoby to pozycję obu parkietów w Europie Środkowo-Wschodniej, na terenie której obecnie one konkurują. Wydaje się jednak, że bliższa współpraca z grupą wiedeńską jest mniej prawdopodobna niż z sojuszem NASDAQ OMX, gdyż nie sprzyja jej struktura podmiotowa CEESEG i pozycja poszczególnych giełd w jej ramach.

Tablica 11. GPW w Warszawie na tle Central and Eastern Europe Stock Exchange Group (2012 r.)

Wyszczególnienie	GPW w Warszawie	CEESEG bez giełdy w Wiedniu	Giełda w Wiedniu
Kapitalizacja (mln. euro)	131 182,52	47 655,24	82 261,72
Obroty (mln. euro)	50 168,40	18 763,80	18 077,10
Liczba spółek ogółem	438	141	98
Liczba spółek zagranicznych	43	12	15
Liczba debiutów	19	2	2
Płynność (%)	38,24	39,37	21,97
Przeciętna wielkość spółki (mln. euro)	299,50	337,98	839,40

Źródło: Federation of European Securities Exchanges.

Giełda warszawska charakteryzuje się wyższą kapitalizacją niż giełda wiedeńska oraz niż pozostałe giełdy grupy razem wzięte. Wykazuje się również wyższym poziomem obrotów, większą liczbą notowanych spółek, w tym zagranicznych i liczbą debiutów. Porównywalny jest wskaźnik płynności, chociaż parkiet warszawski ma wyższą płynność niż giełda wiedeńska. Jedynie średnia wielkość notowanych spółek jest wyższa zarówno na giełdzie wiedeńskiej jak i na pozostałych giełdach grupy razem wziętych. Taki stosunek najważniejszych parametrów określających stopień rozwoju giełdy musi powodować dążenie parkietu warszawskiego do zajęcia właściwej pozycji w ewentualnym aliansie czy sojuszu. Z dużym prawdopodobieństwem można stwierdzić, że napotka to opór pozostałych uczestników grupy kapitałowej, w tym również giełdy wiedeńskiej - jej obecnego lidera. Pamiętać należy również o bardzo niechętnym stosunku władz giełdy w Pradze do giełdy warszawskiej, który został z całą mocą ujawniony, gdy parkiet warszawski konkurował z Wiedniem o zakup akcji praskiego parkietu w procesie jego prywatyzacji¹⁴. Wydaje się więc, że bliższa współpraca parkietu warszawskiego i grupy wiedeńskiej napotka na trudne do przezwyciężenia bariery.

¹⁴ Prezes giełdy w Pradze Peter Koblík tak skomentował ofertę giełdy warszawskiej: "Ten właściciel byłby najgorszym z wszystkich możliwych właścicieli, których potrafimy sobie wyobrazić. Giełda warszawska byłaby prawdopodobnie jedynym właścicielem, który doprowadziłby giełdę praską do sytuacji, w której PSE w przyszłości by zanikła"(źródło: A. Garbuś, "Mały Londyn" w Warszawie, "Nasz rynek Kapitałowy" 2008, nr 12.

Wnioski

Warszawska giełda należy do giełd średniej wielkości funkcjonujących na rynku europejskim. Ambicje wypracowania pozycji regionalnego centrum dla Europy Środkowo-Wschodniej nie znajdują pokrycia w możliwościach giełdy ani w jej perspektywach rozwoju. Planowane przez rząd zmiany w systemie emerytalnym mogą znacznie utrudnić rozwój warszawskiego parkietu.

Najbardziej prawdopodobnym scenariuszem na najbliższe lata jest dalsze samodzielne funkcjonowanie giełdy warszawskiej i równoczesne rozpoznawanie przez nią możliwości zawarcia aliansu czy sojuszu z innym parkietem, przy odwlekaniu momentu podjęcia ostatecznej, wiążącej decyzji. W obecnym układzie podmiotowym rynku europejskiego najbardziej prawdopodobnymi partnerami są: NASDAQ OMX i grupa wiedeńska ze wskazaniem na ten pierwszy z wymienionych podmiotów.

BIBLIOGRAFIA

Dobrowolski K., Upublicznienie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie na tle zmian w strukturze podmiotowej europejskiego rynku giełdowego [w:] Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym. Rozwój w warunkach niestabilności gospodarczej, pod red. A. Oniszczyk-Jastrzębek., Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego., Gdańsk 2011.

Materiały Federation of European Securities Exchanges.

Materiały World Federation of Exchanges.

Materiały Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Finansów, *Przegląd funkcjonowania systemu emerytalnego*. Warszawa czerwiec 2013.

POZYCJA KONKURENCYJNA BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH NA RYNKU USŁUG BANKOWYCH W POLSCE

Streszczenie

Przedmiotem opracowania są banki spółdzielcze w Polsce, cechy odróżniające je od banków komercyjnych i ich miejsce w systemie bankowym kraju. Na rynku usług bankowych muszą one konkurować z innymi bankami. Analiza ich pozycji konkurencyjnej została poprzedzona rozważaniami na temat specyfiki konkurencji w dziedzinie bankowości. Na podstawie danych statystycznych i wskaźników udziału w rynku pokazano jak kształtowała się kondycja finansowa banków spółdzielczych i jakie miały one znaczenie w obszarze bankowości detalicznej w Polsce. Najwięcej uwagi w pracy poświęcono czynnikom wzrostu konkurencyjności banków spółdzielczych na rynku usług bankowych.

COMPETITIVE POSITION OF COOPERATIVE BANKS ON THE BANKING MARKET IN POLAND

Summary

The study focuses on cooperative banks in Poland, especially on the characteristics that distinguish them from commercial banks and the role they play in the country's bank system. Cooperative banks have to compete with other banks on the bank service market. The analysis of the competitive position of cooperative banks was preceded by the study of the characteristic of competition in the field of banking system in general. On the basis of statistical data and the indicators of market share, the author presents the changes in the financial position of cooperative banks and their meaning for retail banking in Poland. However, the most attention in this study was paid to determinants increasing competitiveness of cooperative banks on the banking market.

Słowa kluczowe (Keywords): cooperative bank, market share, competitive, determinants of growth in competitiveness of cooperative banks.

Wstęp

Od 150 lat niekwestionowaną rolę na polskim rynku odgrywają banki spółdzielcze. Łączą one funkcje finansowe z kulturotwórczymi i edukacyjnymi, przyczyniając się do rozwoju lokalnego, sukcesów wielu firm i wzrostu dobrobytu gospodarstw domowych na wsi i w małych miastach. Stała obecność banków spółdzielczych w życiu gospodarczym i społecznym,

¹ Dr hab. prof. UG Eugeniusz Gostomski, Instytut Handlu Zagranicznego, Uniwersytet Gdański.

mimo zmieniających się uwarunkowań gospodarczych i politycznych w Polsce, świadczy o ich dużej żywotności i zdolności do funkcjonowania w różnych warunkach. Od samego początku funkcjonowania konkurują one o klientów z innymi podmiotami finansowymi. Aby więc utrzymać się na rynku, muszą dysponować odpowiednim potencjałem konkurencyjności. Jeszcze kilkanaście lat temu głównym źródłem przewagi konkurencyjnej banków spółdzielczych na rynku był oparty na prawie spółdzielczym specyficzny model ich biznesu i związane z tym bliskie relacje z członkami/klientami, które sprawiały, że znały one lepiej niż banki komercyjne potrzeby i możliwości finansowe swoich klientów. Przedkładało się to na lojalność klientów i dobrą jakość portfela kredytowego w spółdzielczym sektorze bankowym. Obecnie w Polsce te historycznie ukształtowane czynniki coraz bardziej tracą na znaczeniu. Dzieje się tak dlatego, że w wyniku procesów konsolidacyjnych powiększyły się rozmiary banku spółdzielczego i zasięg geograficzny jego działalności. Centrala banku spółdzielczego nie jest zatem już tak blisko miejsca zamieszkania czy miejsca prowadzenia działalności gospodarczej jego członków bądź klientów, przez co ich więzi z bankiem uległy osłabieniu. Poza tym prawo bankowe zabrania uprzywilejowywać członków banku spółdzielczego przy sprzedaży produktów bankowych, a konieczność podwyższania funduszy własnych uniemożliwiała im wypłatę dywidendy, co obniżyło atrakcyjność członkostwa w spółdzielni kredytowej. Zmusza to banki spółdzielcze do tworzenia nowego potencjału konkurencyjności, który pozwoli im nie tylko utrzymać się na rynku usług bankowych, ale także systematycznie zwiększać w nim swój udział.

Przedmiotem opracowania jest analiza pozycji konkurencyjnej banków spółdzielczych na rynku usług bankowych w Polsce w sytuacji zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych ich funkcjonowania, przedstawiona w oparciu o literaturę fachową i dane statystyczne, głównie opublikowane przez Komisję Nadzoru Finansowego.

1. Specyfika konkurencji na rynku usług bankowych

Żaden bank nie jest sam na rynku, lecz o tych samych klientów co on, walczą także inne banki i przedsiębiorstwa finansowe, z którymi musi on konkurować ale i współpracować. Konieczność współpracy z innymi bankami wynika z uczestnictwa każdego banku w systemie rozliczeń międzybankowych, dokonywania transakcji na rynku pieniężnym i kapitałowym, a także ze wspólnego oferowania niektórych produktów np. kredytów konsorcjalnych czy produktów bankowo-ubezpieczeniowych. Ponadto banki uczestniczą we wspólnych systemach wymiany danych o klientach zaciągających kredyty i w funduszach gwarantowania depozytów bankowych. Bankom jako instytucjom zaufania publicznego zależy na bezpiecznej i stabilnej działalności wszystkich podmiotów należących do sektora bankowego, ponieważ bankructwo lub utrata zaufania klientów do jednego banku może ujemnie wpłynąć na reputację wszystkich banków działających na rynku. Jeżeli zatem jakiś bank popadnie w trudności, to jego konkurenci nie będą dążyli do jego zniszczenia, lecz raczej udzielą mu solidarnej pomocy. Natomiast duże banki w razie kłopotów finansowych mogą liczyć na pomoc państwa – zgodnie

z zasadą „Too big to fail”. Z powyższych względów konkurencja w sektorze bankowym nie przyjmuje tak ostrej formy jak w innych segmentach gospodarki².

Niezależnie od powyższych czynników hamujących natężenie konkurencji na rynku usług bankowych w 2 – 3 ostatnich dekadach wystąpiły zjawiska, które wpłynęły na wzrost konkurencji na tym rynku: deregulacja sektora finansowego i rozwój bankowości internetowej. Deregulacja sprawiła, iż na rynku usług bankowych pojawiły się banki zagraniczne i różnorodne instytucje spoza sektora bankowego, które zaczęły konkurować z funkcjonującymi już bankami. Podobnie jest z bankami internetowymi, które nie muszą otwierać placówek bankowych, aby wejść na określony rynek i czynią to na dużą skalę, zabierając część rynku bankom sprzedającym produkty bankowe wyłącznie poprzez tradycyjne kanały dystrybucji.

Konkurencja to nie tylko rywalizacja wielu podmiotów o tych samych klientów i ograniczone zasoby dostępu na rynku, ale także silna presja na wprowadzania innowacji w sferze produktów technologii i zarządzania, co jest przesłanką wzrostu gospodarczego i dobrobytu. Z walki konkurencyjnej z rywalami na rynku wychodzą wzmocnione te banki, które lepiej potrafią wykorzystać czynniki przewagi konkurencyjnej, czyli swoje umiejętności i zasoby. J. Canals wskazuje, iż źródeł konkurencyjności banków należy upatrywać w odpowiedniej kombinacji czterech rodzajów zasobów: zasobów ludzkich, zasobów finansowych, aktywów materialnych (środki rzeczowi) i aktywów niematerialnych (marka, wizerunek, doświadczenie, jakość usług, umiejętności menedżerskie kierownictwa)³. Natomiast W. Baka wyróżnił dwie grupy czynników przewagi konkurencyjnej banku:

- zewnętrzne (osiągnięty poziom rozwoju i nowoczesności całej gospodarki, realizowana polityka gospodarcza, rozwiązania instytucjonalno-prawne regulacje ostrożnościowe, system gwarancji depozytów i mechanizmy stabilizacyjne),
- wewnętrzne (kwalifikacje pracowników, nowoczesność technologii bankowej, efektywność gospodarowania i wyniki finansowe, zdolność akumulacji rozwoju, jakość zarządzania i realizowana przez strategią bankowa)⁴.

Z kolei inni autorzy, jak np. J. Harasim, wśród czynników przewagi konkurencyjnej banku eksponują głównie elementy marketingowe: oferowane produkty, warunki cenowe, stosowane przez bank kanały dystrybucji i środki promocji, jakość usług bankowych, wizerunek i reputacja banku oraz owocne technologie⁵.

Wyżej wymienione czynniki nie zamykają bogatej listy czynników konkurencyjności banku, która zresztą nie tworzy zamkniętego zbioru.

² S. Kasiewicz, L. Kurliński, M. Marcinkiewicz, *Sektor bankowy – motor czy hamulec wzrostu gospodarczego?*, Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2013, ss. 46 – 47.

³ J. Canals, *Strategie konkurencyjne w europejskiej bankowości*, PWN, Warszawa 1997, s. 254.

⁴ W. Baka, *Polski sektor bankowy na tle bankowości europejskiej – w kierunku podwyższania konkurencyjności*, [w:] *Integracja europejska a strategie banków komercyjnych*, red. W. Baka, MSBiF Katowice 1998, s. 89.

⁵ J. Harasim, *Zasoby niematerialne a konkurencyjność banku i jego efektywność*, [w:] *Konkurencyjność i efektywność działania banku – podejście zasobowe*, red. J. Harasim, Prace Naukowe AE w Katowicach, Katowice 2009.

2. Pozycja rynkowa banków spółdzielczych

W Polsce na koniec 2012 roku istniały 572 banki spółdzielcze, z czego 206 było zrzeszonych w SGB-Banku w Poznaniu⁶, 365 w BPS SA w Warszawie, a jeden bank – Krakowski Bank Spółdzielczy - nie jest zrzeszony. Łącznie tworzą one spółdzielczy sektor bankowy. Banki spółdzielcze w grudniu 2012 roku liczyły 1052 tys. członków, tym 1048 tys. osób fizycznych i 4 tys. osób prawnych. W stosunku do stanu z marca ubyło 16 tys. członków. Spowodowane to było porządkowaniem przez banki rejestru członków i brakiem wypłaty dywidendy lub jej niską kwotą,

Znaczenie banków spółdzielczych i obecnie dwóch banków zrzeszających dla polskiej gospodarki najczęściej przedstawia się przez pryzmat wskaźników ilustrujących ich udział w systemie bankowym. Pod uwagę bierze się takie aspekty jak: zatrudnienie, liczba placówek bankowych, wielkość aktywów, wartość kredytów i pożyczek dla sektora niefinansowego, wielkość depozytów od podmiotów niefinansowych, wynik finansowy netto i inne parametry.

W ostatnich dwóch dekadach istotnie zmniejszyła się, głównie na skutek fuzji i przejęć, liczba lokalnych banków spółdzielczych. O ile na początku transformacji gospodarczej w Polsce funkcjonowały 1662 banki, to w 2000 roku było ich już tylko 680, a na koniec 2012 roku 572. Tak duże zmiany nie wystąpiły w pozycji rynkowej banków spółdzielczych i całego spółdzielczego sektora bankowego. Jak wynika z danych zamieszczonych w tab. 1, udział sektora spółdzielczego w sumie bilansowej polskiego systemu bankowego w ostatnich sześciu latach wahał się w przedziale od 7,3% w 2008 roku do 8,6% w 2012 roku. Udział banków spółdzielczych i zrzeszających w rynku depozytów od podmiotów niefinansowych był wyższy i wynosił około 9%, ale w rynku kredytów i pożyczek dla sektora niefinansowego był niższy – na koniec 2007 roku wynosił tylko 6,3%, po czym wzrósł do 7,7% w 2012 roku. Banki spółdzielcze i zrzeszające w 2012 roku wypracowały 7,2% całego wyniku finansowego netto sektora bankowego. Ich udział w funduszach własnych był zbliżony do ich udziału w aktywach systemu bankowego i na koniec 2012 roku wynosił 8,2% (zob. tab. 1).

Tablica 1. Udział sektora spółdzielczego (banki spółdzielcze i zrzeszające) w polskim sektorze bankowym (w%)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Aktywa (suma bilansowa)	8,3	7,3	7,8	8,3	8,2	8,6
Depozyty od podmiotów niefinansowych	9,1	8,8	8,5	9,0	8,9	9,4
Kredyty dla podmiotów niefinansowych	7,6	6,3	7,0	7,2	7,1	7,7
Fundusze własne	8,3	7,7	7,8	8,0	8,2	8,2
Placówki bankowe	30,6	29,5	30,0	30,7	32,0	34,1
Zatrudnienie	19,4	18,7	19,4	19,3	19,8	20,0
Banki spółdzielcze (sztuki)	581	579	576	576	574	572
Banki zrzeszające (sztuki)	3	3	3	3	2	2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu KNF „Informacja o sytuacji bankowego sektora spółdzielczego 2012 / prezentacja, www.knf.gov.pl [dostęp z dnia 23 lipca 2013r.]

⁶ SGB-Bank SA przed przyłączeniem w 2011 roku funkcjonował pod nazwą GBW SA.

Natomiast znacznie większy od podanych wyżej wskaźników był udział sektora spółdzielczego w zatrudnieniu i liczbie placówek bankowych. Pod koniec 2012 roku w polskich bankach spółdzielczych i zrzeszających pracowało 35 tys. osób, co stanowiło 20% wszystkich zatrudnionych w sektorze bankowym. Jednocześnie banki spółdzielcze posiadały 4,2 tys. placówek bankowych, co dawało im aż 34,1% udziału w rynku. Potencjał produkcyjny omawianych tutaj banków jest więc nieproporcjonalny do ich udziału w rynku kredytów i depozytów bankowych oraz w wyniku finansowym netto systemu bankowego. W efekcie wszystkie istotne wskaźniki bankowe liczone na jednego pracownika lub jedną placówkę bankową w Polsce są znacznie gorsze w porównaniu z bankami komercyjnymi. Wynika to z niewielkich rozmiarów banków spółdzielczych i specyfiki lokalnych rynków, niepozwalających im osiągać korzyści z prowadzenia działalności na dużą skalę.

Wskaźniki efektywności ROA i ROE netto w bankach spółdzielczych były takie same jak w bankach komercyjnych. Natomiast wskaźnik C/I (relacja kosztów działania banku wraz z amortyzacją do wyniku na pozostałej działalności bankowej skorygowanej o wynik na pozostałej działalności operacyjnej) w bankach spółdzielczych kształtuje się na znacznie gorszym poziomie niż w bankach komercyjnych (zob. tab. 2).

Tablica 2. Wskaźniki efektywności w bankach spółdzielczych na tle banków komercyjnych w latach 2010 – 2012

Wyszczególnienie	Banki spółdzielcze (bez zrzeszających)			Banki komercyjne		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
ROA	11,0%	12,0%	12,0%	11,0%	13,0%	12,0%
ROE netto	10,5%	11,6%	11,2%	10,2%	12,8%	11,2%
C/I	69,3%	66,8%	65,8%	50,6%	49,3%	49,1%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z KNF.

Banki spółdzielcze oferują usługi finansowe w placówkach zlokalizowanych głównie w małych miejscowościach: na wsi i w małych miastach. Tylko 3% ich oddziałów znajduje się w 10 największych miastach, a 7% oddziałów w miejscowościach liczących powyżej 100 tys. mieszkańców. Trzeba zaznaczyć, że placówki w dużych miastach banki spółdzielcze zaczęły otwierać stosunkowo niedawno i dlatego ich udział w rynku, gdy idzie o duże aglomeracje, jest niski⁷. Polskie banki spółdzielcze są bardzo zróżnicowane. Suma bilansowa największego banku – Podkarpackiego Banku Spółdzielczego w Sanoku jest ponad 100 razy większa od sumy bilansowej najmniejszego – Banku Spółdzielczego w Konstanczynie. W przypadku 6 banków aktywa na koniec 2012 roku przekraczały wartość 1 mld zł. 101 banków miało sumę bilansową większą niż 200 mln zł, aktywa 171 banków mieściły się w przedziale od 100 mln zł do 200 mln zł, a 171 banków w przedziale 50-100 mln zł, zaś banków o aktywach mniejszych niż 50 mln zł było 127⁸.

⁷ W. Żółtkowski, *Bank lokalny*, CeDeWu.pl Warszawa 2011, s. 13.

⁸ Dane KNF.

Przeciętnie bank spółdzielczy w Polsce liczy 1840 członków, posiada aktywa o wartości 150 mln zł, jego fundusze własne wynoszą 16 mln zł, dysponuje 7 – 8 placówkami bankowymi, zatrudnia 58 osób i w 2012 roku wypracował on 1,7 mln zł zysku netto.

Banki spółdzielcze w większości przypadków są więc niedużymi bankami obsługującymi osoby prywatne, przedsiębiorców i urzędy gmin ze swego terenu. Ich działalność ogranicza się głównie do pozyskiwania depozytów, udzielania kredytów i realizacji zleceń płatniczych swoich klientów, natomiast nie przeprowadzają one skomplikowanych i ryzykownych transakcji finansowych na rynku kapitałowym, takich jak sekurytyzacja należności z tytułu udzielanych kredytów, obrót instrumentami pochodnymi czy instrumentami strukturyzowanymi. Tradycyjnie głównym segmentem ich klientów byli rolnicy, spośród których wywodziło się też najwięcej członków banku spółdzielczego. Liczebność rolników w Polsce, podobnie jak w innych krajach europejskich, w wyniku przemian gospodarczych i społecznych na wsi uległa znacznemu zmniejszeniu. Dzisiaj stanowią oni zaledwie kilka procent wszystkich klientów banków spółdzielczych. Banki te musiały więc pozyskać klientów spoza sektora rolnego, konkurując przy tym z innymi bankami i instytucjami finansowymi.

Z badań przeprowadzonych przez G. Woźnieńską w 2011 roku wynika, że prawie wszystkie banki spółdzielcze (93% respondentów) upatrują swoich głównych konkurentów w bankach komercyjnych, które stosują agresywną i nie zawsze rzetelną reklamę w celu zwiększenia swojego udziału, także w tych segmentach rynku, w których do niedawna dominującą pozycję zajmowały banki spółdzielcze. Konkurencji ze strony tych banków nie można oczywiście ignorować, ponieważ 73% klientów mających kredyt w banku spółdzielczym jest jednocześnie klientem banków komercyjnych. Co drugi badany bank spółdzielczy obawia się konkurencji ze strony SKOK – ów (co piąty ich klient posiada równoległy rachunek w SKOK – u), a co trzeci bank spółdzielczy widzi konkurentów także w innych bankach spółdzielczych. Warto podkreślić, iż w 145 powiatach placówki obsługi klientów posiada więcej niż jeden bank spółdzielczy: w 82 powiatach działają dwa banki spółdzielcze, a w 53 powiatach trzy lub więcej banków spółdzielczych. Oznacza to nieuniknioną konferencję między nimi, która negatywnie wpływa na wykorzystanie potencjału i wyniki finansowe istniejących tam banków spółdzielczych. Poważnymi konkurentami banków spółdzielczych są: Bank Poczty mający swoje placówki na poczcie, instytucje parabankowe udzielające pożyczek gotówkowych i kredytów ratalnych oraz różnego rodzaju firmy przyjmujące wpłaty gotówkowe w celu dokonania przelewów⁹.

3. Czynniki wzrostu konkurencyjności banków spółdzielczych

Za źródła przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej, na której koncentrują się banki spółdzielcze, uważa się przede wszystkim odpowiednią kombinację posiadanych zasobów: doświadczony i kompetentny personel, zasoby finansowe, stacjonarne i elektroniczne kanały dystrybucji, przyjazna dla klientów technologia informatyczna i takie aktywa

⁹ G. Woźnieńska, *Potencjał konkurencyjności banku spółdzielczego*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2011, ss. 73 – 86.

niematerialne jak wysokie umiejętności kadry menedżerskiej, silna marka oraz dobre relacje z klientami. Powyższe zasoby pozwalają bankom oferować wysokiej jakości usługi finansowe po możliwych do zaakceptowania przez klientów cenach.

Banki spółdzielcze działają pod silną presją konkurencji ze strony innych instytucji finansowych i spadającej marży odsetkowej, czego nie mogą sobie zrekompensować wzrostem skali działania. W konsekwencji zjawiska te tworzą zagrożenie dla ich wyników finansowych i dalszego rozwoju. Przeciwwstawienie się tym niekorzystnym trendom stanowi wielki wyzwanie dla spółdzielczości bankowej, któremu musi ona stawić czoła. Banki spółdzielcze są bowiem bardzo potrzebne jako czynnik stabilizacji systemu bankowego kraju w okresie zaburzeń na rynkach finansowych i podczas kryzysów gospodarczych, co tak bardzo uwidocznilo się w Europie w czasie globalnego kryzysu finansowego i ekonomicznego. Są one niezbędne jako instytucje przeciwdziałające wykluczeniu z rynku usług finansowych niezamożnych mieszkańców małych miejscowości, których obsługą nie są zainteresowane banki komercyjne. Potrzebują ich też lokalne społeczności ze względu na finansowanie przez nie lokalnych inwestycji i sponsorowanie lokalnych przedsięwzięć w dziedzinie kultury i sportu.

Z najnowszego raportu renomowanej firmy doradczej Oliver Wyman na temat stanu i perspektyw spółdzielczego sektora bankowego w Europie wynika, że kluczowymi czynnikami sukcesu banków spółdzielczych w przyszłości będą:

- poszanowanie tradycyjnych wartości spółdzielczych w relacjach z regulatorami, inwestorami i klientami;
- oferowanie produktów potrzebnych klientom, a nie tylko zapewniających wysoką marżę bankowi oraz dbanie o wysoką jakość świadczonych usług, co pozwoli bankom spółdzielczym wyraźnie odróżnić się od innych banków,
- redukcja kosztów działania banków poprzez racjonalizację sieci placówek bankowych i zatrudnienia, upraszczanie procedur bankowych i centralizację części operacji bankowych, jednakże przy zachowaniu podejmowania ważnych dla klientów decyzji na szczeblu lokalnym¹⁰.

Wydaje się, że powyższe czynniki sukcesu odnoszą się także do polskich banków spółdzielczych. W Polsce za dalszym rozwojem banków spółdzielczych przemawia nie tylko tradycja i przykład innych krajów europejskich ze znaczącym udziałem bankowości spółdzielczej w rynku usług bankowych, ale także dysponowanie przez nie dużymi zasobami materialnymi i niematerialnymi oraz występowanie popytu na ich produkty. Są one silnie osadzone na rynku depozytów od podmiotów niefinansowych (nie licząc banków zrzeszających mają ona ponad 8% udziału w rynku) i posiadają ponad 20 miliardów złotych nadwyżki depozytów nad wartością kredytów udzielonych podmiotom niefinansowym. Stanowi to dobrą bazę do ekspansji kredytowej banków spółdzielczych.

Istotnym źródłem przewagi konkurencyjnej omawianych tutaj banków nad innymi oferentami usług finansowych są ich pracownicy. Wielu z nich może wykazać się długim

¹⁰ *The Outlook for Co-operative Banking in Europe 2012*, www.oliverwyman.com/the-outlook-for-cooperative-banking-in-europe=2012.htm

stażem i przez to bogatym doświadczeniem zawodowym. Są to bardzo lojalni pracownicy, którzy chętnie uzupełniają swoje wykształcenie, studiując zaocznie w uczelniach państwowych i prywatnych oraz pogłębiając wiedzę na licznych kursach zawodowych umożliwiających uzyskanie certyfikatów ZBP w ramach Systemu Standardów Kwalifikacyjnych w Bankowości Polskiej: samodzielnego pracownika bankowego, dyplomowanego pracownika bankowego czy specjalisty bankowego z określonej dziedziny.

Pracownicy banków spółdzielczych są w bliskich relacjach ze swoimi klientami, dobrze znają ich potrzeby i oczekiwania. Indywidualnie i „ciepło” podchodzą do klientów, posługując się „tym samym językiem”, ponieważ żyją i pochodzą z tego samego środowiska co ich klienci. Bardziej osobiste niż w bankach komercyjnych relacje klientów z pracownikami banku i fakt, że często są oni członkami, a więc współwłaścicielami określonego banku spółdzielczego, stanowi fundament ich zaufania i lojalności w stosunkach ze swoim bankiem spółdzielczym. Banki spółdzielcze mają też dobre relacje z jednostkami samorządu terytorialnego, obsługując aż 70% wszystkich gmin¹¹. Pomyślnym prognostykiem w aspekcie pozyskiwania nowych klientów przez banki spółdzielcze jest ich głębokie zakorzenienie na wsi i w małych miastach, gdzie wskaźnik ubankowienia mieszkańców jest ciągle znacznie niższy niż w dużych miastach.

Banki spółdzielcze spełniają nadzorcze wymogi kapitałowe. Systematyczny wzrost ich funduszy własnych następuje głównie dzięki odpisom z zysku na fundusz zasobowy, który stanowił na koniec 2011 r. 78% całkowitych funduszy własnych banków spółdzielczych. W mniejszym stopniu źródłem zwiększania ich funduszy własnych są wkłady członkowskie i zobowiązania podporządkowane. W ocenie kadry kierowniczej wielkość posiadane przez banki spółdzielcze fundusze własne nie ograniczają ich pozycji konkurencyjnej na rynku.

Banki spółdzielcze ponoszą duże nakłady na najnowsze rozwiązania informatyczne usprawniające zarządzanie bankiem i umożliwiające klientom korzystanie z bankowości internetowej oraz telefonicznej. W tej dziedzinie nie pozostają w tyle za bankami komercyjnymi, a pod względem wprowadzania czytników biometrycznych instalowanych w bankomatach nawet je wyprzedziły. Jednakże ze względu na wysokie koszty nowoczesnej technologii jej sfinansowanie stanowi problem dla najmniejszych banków spółdzielczych, który można jednak rozwiązać poprzez współpracę z bankiem zrzeszającym.

Atutem banków spółdzielczych jest ich indywidualny charakter, dzięki czemu mogą one oferować klientom produkty skrojone na miarę, po cenach uwzględniających lokalne uwarunkowania ekonomiczne. Dlatego bronią się one przed konsolidacją finansową i standaryzacją produktów w ramach zrzeszenia, co na zewnątrz prowadziłoby do postrzegania ich jako oddziałów banku zrzeszającego. Bardzo niebezpieczne dla przeszłości banków spółdzielczych byłoby dopuszczenie możliwości przekształcenia ich w spółki akcyjne, ponieważ byłaby to prosta droga do wyeliminowania ich z rynku przez wrogie przejęcie.

¹¹ Zob. G. Woźniewska, op. cit. s. 109.

Wnioski

Banki spółdzielcze w Polsce mają pomyślne perspektywy dalszego rozwoju. Dysponują one bowiem dobrą bazą kapitałową i dużym potencjałem w zakresie sprzedaży produktów bankowych, zatrudniając 1/5 wszystkich pracowników sektora bankowego i posiadając 1/3 wszystkich placówek bankowych.

Słabą stroną banków spółdzielczych jest niska w stosunku do banków komercyjnych suma bilansowa i w konsekwencji niska kwota pozyskiwanych depozytów i udzielanych kredytów w przeliczeniu na jednego zatrudnionego. Przekłada się to na niską efektywność na jednego pracownika w bankach spółdzielczych – w 2012 roku wynosiła ona około 30 tys. zł, podczas gdy w bankach komercyjnych była ponad trzy razy wyższa. Zagroženiem dla wyników finansowych banków spółdzielczych są malejące marże, wynikające z niskich stóp procentowych na rynku. W bankowości spółdzielczej trudno jest je rekompensować wzrostem skali działania. W tej sytuacji konieczna jest redukcja kosztów funkcjonowania banków, m.in. poprzez racjonalizację zatrudnienia i redukcję liczby placówek bankowych.

Dużym wyzwaniem dla banków spółdzielczych będzie spełnienie do 2019 roku wymogów w zakresie płynności finansowej, określonych w unijnej dyrektywie CRD IV i rozporządzeni CRR. W Polsce na wielu płaszczyznach intensywnie dyskutuje się nad tym problemem. Jako jedno z alternatywnych rozwiązań rozpatruje się wprowadzenie wzorem niektórych spółdzielczych grup bankowych w Europie systemu ochrony instytucjonalnej (Institutional Protection System), który umożliwi wspólne spełnianie przez banki spółdzielcze wymogów ostrożnościowych.

BIBLIOGRAFIA:

Baka W., *Polski sektor bankowy na tle bankowości europejskiej – w kierunku podwyższania konkurencyjności*, [w:] Integracja europejska a strategie banków komercyjnych, red. W. Baka, MSBiF Katowice 1998.

Canals J., *Strategie konkurencyjne w europejskiej bankowości*, PWN, Warszawa 1997.

Harasim J., *Zasoby niematerialne a konkurencyjność banku i jego efektywność*, [w:] Konkurencyjność i efektywność działania banku – podejście zasobowe, red., J. Harasim, Prace Naukowe AE w Katowicach, Katowice 2009.

Kasiewicz S., Kurliński L., Marcinkiewicz M., *Sektor bankowy – motor czy hamulec wzrostu gospodarczego?*, Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2013.

KNF, Informacja o sytuacji bankowego sektora spółdzielczego 2012 / prezentacja [online], www.knf.gov.pl [dostęp: 23 lipca 2013r.].

The Outlook for Co-operative Banking in Europe 2012 [online], www.oliverwyman.com/the-outlook-for-cooperative-banking-ineurope=2012.htm [dostęp: 23 lipca 2013r.].

Wóźnieńska G., *Potencjał konkurencyjności banku spółdzielczego*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2011.

Żółtkowski W., *Bank lokalny*, CeDeWu.pl Warszawa 2011.

KONKURENCYJNOŚĆ JAKO DETERMINANTA EFEKTYWNOŚCI EUROPEJSKICH BANKÓW

Streszczenie

Efektywność sektora bankowego jest uzależniona zarówno od uwarunkowań makroekonomicznych oraz od zmiennych instytucjonalnych. W opracowaniu analizie poddano efektywność sektorów bankowych, wyrażone wynikiem odsetkowym oraz zyskiem brutto w 19 krajach europejskich, w okresie 1995-2009, w poszukiwaniu istotnych statystycznie czynników determinujących zróżnicowanie ich wysokości. Wśród tych czynników uwzględniono zmienne makroekonomiczne, tj.: m.in. realne tempo wzrostu PKB, inflację oraz krótkoterminową i długoterminową stopę procentową; zmienne specyficzne dla sektora bankowego oraz miary konkurencyjności sektora, obejmujące indeks Herfindahl-a Hirshmann-a, wskaźniki koncentracji sektora bankowego. Szczególnym celem opracowania jest określenie, czy konkurencyjność sektora bankowego wpływa istotnie statystycznie na jego efektywność.

COMPETITIVENESS AS A DETERMINANT OF EFFECTIVENESS OF EUROPEAN BANKS

Summary

The efficiency of the banking sector is dependent on both the macroeconomic and institutional variables. This paper analyzes the efficiency of the banking sectors, expressed in net interest income and gross profit in 19 European countries, in the period between 1995 and 2009, searching for statistically significant determinants of their diversification. Among the factors taken into consideration are macroeconomic variables, including real GDP growth, inflation, the short-term and long-term interest rate, the variables specific to the banking sector and the competitiveness measured by Herfindahl-Hirshmann index as well as banking sector concentration ratios. The specific objective of the study is to determine whether the competitiveness of the banking sector significantly affects its efficiency.

Słowa kluczowe (Keywords): banking sector, the competitiveness of banks.

Wstęp

Zróżnicowanie efektywności sektorów bankowych, mierzone wynikiem odsetkowym i wynikiem brutto, w krajach europejskich nastrocza wiele pytań: co jest przyczyną tego zjawiska? Czy efektywność sektorów bankowych ma swoje podłoże w cyklu koniunkturalnych,

¹ Mgr Patrycja Chodnicka, Doktorantka w Katedrze Systemów Finansowych Gospodarki, UW.

² Dr Renata Karkowska; Adiunkt w Katedrze Systemów Finansowych Gospodarki, UW.

³ Dr Małgorzata Olszak, Adiunkt w Katedrze Systemów Finansowych Gospodarki, UW.

zmiennych instytucjonalnych banków, czy może wynika to ze zróżnicowania struktury i rozwoju systemów finansowych? Szczególnym punktem zainteresowania, przeprowadzonego badania jest wskazanie wpływu konkurencyjności i koncentracji sektorów bankowych na ich efektywność.

Mając na uwadze istniejące zróżnicowanie opracowanie ma na celu określenie, jak koncentracja sektorów bankowych (określona przez indeks Herfindahl-a Hirshmann-a, tj. HHI, wartość aktywów trzech największych banków do aktywów sektora bankowego, oraz wartość aktywów pięciu największych instytucji finansowych do wartości aktywów sektora finansowego) wpływają na efektywność banków w krajach o ponadprzeciętnym stopniu rozwoju sektora finansowego i jego struktury (dla określenia tych zmiennych zastosowano indeksy FINDEV i FINSTR skonstruowane przez Beck-a i Levine-a⁴).

W badaniu uwzględniono dwie miary efektywności sektora bankowego zostały określone jako: wynik odsetkowy netto znormalizowany średnią wielkością udzielonych kredytów oraz wynik brutto banku jako wskaźnik średniej wielkości aktywów sektora bankowego. Badanie zostało przeprowadzone w okresie 1995-2009, w oddzielnych próbach badawczych dla krajów o ponadprzeciętnym poziomie rozwoju sektora finansowego oraz jego strukturze.

Artykuł składa się z 6 części, z których dwie stanowią przegląd literatury z zakresu determinant efektywności banków na podstawie, którego postawiono hipotezy badawcze. W części 3 przedstawiona została charakterystyka determinant, wpływających na efektywność banków. Część 4 opisuje metody badawcze wykorzystane w badaniu. Kolejna część prezentuje uzyskane wyniki i ich interpretację w świetle przyjętych założeń. W posumowaniu zawarte są wnioski płynące z badania.

1. Przegląd literatury

Rentowność banków jest zazwyczaj mierzona przy użyciu wskaźnika ROA i ROE. Wśród miar rentowności stosowane bywają również: wskaźnik zyskowności działalności pozaodsetkowej⁵, wskaźnik marży odsetkowej⁶, wskaźnik rentowności brutto⁷. W zależności od przedmiotu badania wyodrębnia się dwie grupy determinant, tj. zewnętrzne – wynikające z uwarunkowań makroekonomicznych, struktury rynku i czynników regulacyjnych i stopnia rozwoju systemu finansowego oraz wewnętrzne – specyficzne dla banków. Środowisko regulacyjne oraz określające własności sektora finansowego były przedmiotem wcześniejszych

⁴ T. Beck, R. Levine, *Industry growth and capital allocation: does having a market- or bank-based system matter?*, "Journal of Financial Economics", No. 64, 2002, ss. 147-180.

⁵ Por. U. Albertazzi, L. Gambacorta, *Bank profitability and the business cycle*, "Journal of Financial Stability", No. 5, 2009, ss. 393-409.

⁶ Por. A. Micco, U. Panizza, M. Yanez, *Bank ownership and performance. Does politics matter?*, "Journal of Banking and Finance", No. 31 (1), 2007, s. 219-241; U. Albertazzi, L. Gambacorta, *Bank profitability...*; A. Dietrich, G. Wanzenried, *Determinants of bank profitability before and during the crisis: Evidence from Switzerland*; "Journal of International Financial Markets, Institutions & Money", No. 21, 2011, ss. 307-327.

⁷ Por. U. Albertazzi, L. Gambacorta, *Bank profitability...*

analiz⁸. W opracowaniach tych autorzy skoncentrowali się przede wszystkim na wpływie czynników makroekonomicznych i regulacyjnych na efektywność banków. Pewna grupa prac koncentruje się na wpływie czynników strukturalnych, takich jak konkurencyjność czy też struktura i stopień rozwoju rynku finansowego, na efektywność banków⁹.

Poniższa analiza została przeprowadzona z myślą aby uzupełnić lukę istniejącą w dotychczasowych badaniach. W efekcie zastosowane zostaną roczne zagregowane dane sprawozdawcze 19 europejskich sektorów bankowych udostępniane przez OECD. Analizą zostanie objęty okres 1995-2009.

W opracowaniu zostanie podjęta próba odpowiedzi na pytania, czy w krajach o wyższym poziomie rozwoju systemu finansowego banki cechują się wyższą/niższą wrażliwością na uwarunkowania makroekonomiczne? Czy wyższy poziom konkurencyjności wpływa na wzrost efektywności banków? Nie bez podstaw jest również pytanie o wrażliwość efektywności banków na zmienne wewnętrzne tj. koncentracja sektora bankowego?

2. Determinanty efektywności banków

Do określenia zróżnicowania efektywności sektora bankowego, tj. wyniku z tytułu odsetek procentowych oraz zysku przed opodatkowaniem, zastosowano szereg zmiennych objaśniających cechy specyficzne sektora oraz uwarunkowania makroekonomiczne. Wśród specyficznych cech danego sektora bankowego uwzględniono: ryzyko wypłacalności, ryzyko płynności, ryzyko kredytowe, skalę aktywności kredytowej banków, koszty pozyskania źródeł finansowania oraz skalę działalności:

Do określenia ryzyka wypłacalności posłuży wskaźnik kapitałowy wyrażający relację kapitałów własnych sektora bankowego do sumy bilansowej (*CAP*). Wyższe wskaźniki kapitałowe powinny świadczyć o większym bezpieczeństwie banków z uwagi na łatwość pokrywania strat na działalności bankowej przy użyciu kapitałów. Można przypuszczać, że wraz ze wzrostem tego wskaźnika rośnie efektywność banków. Jednak wyższemu ryzyku towarzyszyć powinna wyższa stopa zwrotu, tak więc zależność między miarami efektywności i ryzykiem wypłacalności może być ujemna.

Luka finansowania (iloraz różnicy kredytów i depozytów do kredytów (*LIQGAP*) posłuży jako miara ryzyka płynności. Płynność może być istotną miarą efektywności ze względu na możliwość zaniechania przez banki działalności z powodu nieoczekiwanego wycofania depozytów przez klientów banku. Ujemne wartości tego wskaźnika świadczą o niskim ryzyku płynności, a dodatnie o wysokim ryzyku płynności. Bank posiadający wysokie ujemne wartości wskaźnika luki płynnościowej nie inwestuje powierzonych mu środków w sposób efektywny.

⁸ F. Pasiouras, S. Tanna, C. Zopounidis, *The impact of banking regulations on banks' cost and profit efficiency: Cross-country evidence*, "International Review of Financial Analysis", No. 18, ss. 294-302.

⁹ Por. F. Pasiouras, K. Kosmidou, *Factors influencing the profitability of domestic and foreign commercial banks in the European Union*, "Research in International Business and Finance", No. 21 (2), 2007, s. 222-237; A. Dietrich, G. Wanzenried, *Determinants...*; A. Mirzaei, T. Moore, G. Liu, *Does market structure matter on banks' profitability and stability? Emerging vs. advanced economies*, "Journal of Banking & Finance", No. 37, 2013, ss. 2920-2937.

Z drugiej strony wysokie wartości dodatnie wskaźnika nie są bezpieczne, ponieważ sugerują one wysoką ekspozycję na ryzyko płynności.

Z kolei ryzyko kredytowe zmierzone zostanie z wykorzystaniem ilorazu rezerw netto na ryzyko kredytowe do poziomu kredytów netto występujących w bilansie sektora bankowego (LLPL). Wyższemu ryzyku kredytowemu oszacowanemu z zastosowaniem tej miary towarzyszy zazwyczaj niższy poziom rentowności, mierzonej z zastosowaniem wskaźnika ROA i ROE¹⁰. Zatem należy przypuszczać, że zależność między miarami efektywności i wskaźnikiem LLPL będzie ujemna. Jaką alternatywną miarę ryzyka kredytowego przyjęto skalę aktywności kredytowej mierzoną przy użyciu udziału kredytów w sumie bilansowej banków. Koszt finansowania, określona poziomem kosztów odsetkowych w relacji do depozytów (*FUNC*), jest determinowany m.in. konkurencyjnością sektora bankowego, ratingiem banku, poziomem rynkowych stóp procentowych. Im wyższy koszt finansowania tym niższa efektywność i odwrotnie.

Wielkość sektora bankowego, określana została jako zlogarytmowana wartość aktywów banków¹¹. Zakładamy, że większe banki powinny cechować się wyższą efektywnością, ze względu na możliwość wykorzystania ekonomii skali. Z drugiej strony ze względu na rosnące koszty administracyjne duże podmioty mogą być mniej efektywne.

W badaniu uwzględniono również koncentrację sektorów bankowych w poszczególnych krajach, mierzoną wartością aktywów trzech największych banków do aktywów sektora bankowego (*3B*) oraz wartością aktywów pięciu największych instytucji finansowych do wartości aktywów sektora finansowego (*5CR*). Wydaje się, że wzrost koncentracji sektora bankowego powinien ograniczać konkurencyjność ofert wobec klientów banków i narzucać wyższe poziomy marż. W efekcie powinniśmy mieć do czynienia ze zwiększoną efektywnością.

Konkurencyjność banków zmierzono indeksem Herfindahla - Hirshmana (*HHI*) dla sektora bankowego. W sytuacji kiedy banki stosują strategię konkurencyjności cenowej, wzrost wskaźnika *HHI* powinien oznaczać niższe marże generowane przez sektor bankowy, a w efekcie również niższą efektywność. Z drugiej jednak strony wzrost konkurencyjności kładzie nacisk na redukcję kosztów, co może przynieść wzrost zyskowności banków.

Podjęty wcześniej przegląd literatury sugeruje, że najważniejszymi czynnikami makroekonomicznymi wpływającymi na efektywność banków są: realny wzrost PKB, poziom inflacji, stopy procentowe rynku pieniężnego i kapitałowego. Cykl koniunkturalny, mierzony realnym PKB, jest stałym elementem funkcjonowania gospodarek i bezpośrednio wpływa na popyt na kredyt bankowy ze strony przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, co przekłada się na wysokość wyników odsetkowych i wyniku brutto banku. Rynkowe stopy procentowe są również czynnikiem makroekonomicznym, wpływającym na poziom realizowanych zysków przez banki. Środowisko niskiej inflacji i stóp procentowych w gospodarce prowadzi do

¹⁰ Por. A. Dietrich, G. Wanzenried, *Determinants...*; P.P. Athanasoglou, S. N. Brissimis, M.D. Delis, *Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability*, "Journal of International Financial Markets, Institutions & Money", No. 18, 2008, ss. 121-136.

¹¹ Por. A. Dietrich, G. Wanzenried, *Determinants...*; A. Mirzaei, T. Moore, G. Liu, *Does market structure...*

większej konkurencji między bankami. To może obniżać możliwości uzyskania odpowiedniej ceny w działalności banków. Następstwem powyższego może być większa presja na generowaną marżę i negatywny wpływ na zyskowność banków. Wysoki poziom stóp procentowych może powodować problemy spłaty kredytów i wzrost niewypłacalności.

W badaniu wykorzystane zostaną zmienne mierzące rozwój sektora finansowego, które mogą oddziaływać na wrażliwość efektywności banków na poszczególne determinanty specyficzne dla sektora bankowego oraz zmienne makroekonomiczne:

Struktura sektora finansowego (*FINSTR*) oraz stopień rozwoju sektora finansowego (*FINDEV*) określony zostanie przy użyciu wskaźników zaproponowanych przez Beck-a i Levine-a. W przypadku tych zmiennych nie można jednoznacznie oszacować oddziaływania na wrażliwość efektywności banków na uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne¹². W krajach o wyższym stopniu rozwoju sektora finansowego z jednej strony mamy do czynienia ze swobodą przepływu informacji i większymi możliwościami wykorzystania finansowania zewnętrznego, co powinno generować wyższe dochody sektora bankowego. Z drugiej strony wzrost rozwoju sektora finansowego często wiąże się z większym stopniem deregulacji i liberalizacji, co przekładać się może na wzrost ryzyka¹³.

3. Opis danych i metodologii

Do badania zastosowano dane z baz OECD, Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Thomson Reuters dla lat 1979 – 2009 dla 19 krajów europejskich¹⁴. Z powodu luk w danych oraz zmianę warunków funkcjonowania sektora bankowego w krajach byłego ZSSR, wykorzystano w badaniu tylko informacje dla lat 1995 – 2009.

Jako zmienne zależne przyjęto dwie wartości, a mianowicie wartość wyniku z tytułu odsetek znormalizowaną wartością przeciętnych kredytów udzielonych przez sektor bankowy oraz wartość zysku przed opodatkowaniem znormalizowaną wartością przeciętnych aktywów.

Analizy dokonano na kilku obszarach. Pierwszym z nich jest grupa modeli z uwzględnieniem wpływu determinant specyficznych dla sektora bankowego. Kolejna grupa analiz dotyczy weryfikacji oddziaływania poza wspomnianymi determinantami, również wpływu zmiennych makroekonomicznych. Zbadano wpływ oddziaływania zmiennych instytucjonalnych na efektywność sektora. W tym celu dokonano za pomocą zmiennych zerojedynkowych podziału sektorów bankowych na te charakteryzujące się wysoką oraz niską wartością analizowanych wskaźników (gdzie wartość „1” przypisana została krajom o

¹² Por. A. R. Fonseca, F. González, *Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan-loss provisions*, „Journal of Banking & Finance”, No. 32, 2008, ss. 217-228.

¹³ Por. X. Chen, *Banking deregulation and credit risk: Evidence from the EU*, „Journal of Financial Stability”, No. 2, 2007, s. 356-390; M. Hume, A. Sentence, *The Global Credit Boom: Challenges for Macroeconomics and Policy*, „Journal of International Money and Finance”, No. 28, 2009, s. 1426–1461; S. Claessens, M.A. Kose, M.E. Terrones, *The global financial crisis: How similar? How different? How costly?*, „Journal of Asian Economics” No. 21, 2010, s. 247-264.

¹⁴ tj. Austrii, Belgii, Danii, Estonii, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Irlandii, Luksemburga, Niemiec, Norwegii, Polski, Republiki Czeskiej, Słowacji, Słowenii, Szwajcarii, Szwecji i Włoch.

rozwinętych regulacjach, dla których wartość analizowanego wskaźnika była wyższa niż jego mediana).

Ze względu na obecność danych czasowo – przestrzennych wykorzystano metody estymacji dynamicznych modeli panelowych. Pierwszym z nich jest jednostopniowy estymator Arellano i Bonda ze zmienną zależną na dwóch opóźnieniach. Pierwszy z modeli badający wpływ zmiennych specyficznych dla sektora bankowego przyjmuje następującą postać:

$$y_{i,t} = \sum_{k=1}^2 \alpha_k y_{j,t-k} + \sum_{k=0}^2 \beta_k x_{j,t-k} + \mu_j + \varepsilon_{j,t}, \quad [1]$$

gdzie:

$y_{i,t}$ oznacza badaną zmienną zależną dotyczącą zyskowności europejskiego sektora bankowego, tj. wynik z tytułu odsetek znormalizowany wartością przeciętych kredytów udzielonych przez sektor bankowy $NII_{j,t}$ oraz wartość zysku przed opodatkowaniem znormalizowaną wartością przeciętych aktywów $PROFIT_{j,t}$.

$x_{j,t}$ oznacza wektor zmiennych niezależnych specyficznych dla sektora bankowego, tj. : $x_{i,j} = [SIZE_{j,t}, LIQGAP_{i,j}, LTA_{i,j}, CAP_{i,j}, FUNC_{i,j}, LLPL_{i,j}, 3B_{i,j}, HHI_{i,j}, 5CR_{i,j}]$,

gdzie: $SIZE_{j,t}$ to zlogarytmowana wartość aktywów sektora bankowego; $LIQGAP_{i,j}$ określa lukę płynności liczoną, jako różnica pomiędzy wartością udzielonych kredytów a zgromadzonych depozytów znormalizowana wartością kredytów; $CAP_{i,j}$ oznacza współczynnik wypłacalności dla sektora bankowego liczony, jako iloraz kapitałów własnych do łącznych aktywów sektora bankowego; $FUNC_{i,j}$ to wartość wyniku odsetkowego dzielona przez wartość depozytów; $LLPL_{i,j}$ określa wartość rezerw kredytowych netto do kredytów udzielonych przez sektor bankowy; $LTA_{i,j}$ to wartość udzielonych kredytów do łącznych aktywów sektora bankowego; $3B_{i,j}$ to wartość aktywów trzech największych banków do aktywów sektora bankowego; $5CR_{i,j}$ to wartość aktywów pięciu największych instytucji finansowych do wartości aktywów sektora finansowego; $HHI_{i,j}$ to wartość indeksu Herfindahla - Hirshmana dla sektora bankowego;

μ_j to efekt grupowy;

$\varepsilon_{j,t}$ to składnik losowy.

W drugiej części analizy dokonano weryfikacji wpływu zmiennych charakterystycznych dla sektora bankowego oraz warunków makroekonomicznych, w jakich funkcjonują banki. Ostateczna postać równania została zaprezentowana poniżej:

$$y_{i,t} = \sum_{k=1}^2 \alpha_k y_{j,t-k} + \sum_{k=0}^2 \beta_k x_{j,t-k} + \sum_{k=0}^2 \gamma_k z_{j,t-k} + \mu_j + \varepsilon_{j,t}, \quad [2]$$

gdzie:

$y_{i,t}$ oznacza badaną zmienną zależną dotyczącą zyskowności europejskiego sektora bankowego, tj. wynik z tytułu odsetek znormalizowany wartością przeciętych kredytów udzielonych przez sektor bankowy $NII_{j,t}$ oraz wartość zysku przed opodatkowaniem znormalizowaną wartością przeciętych aktywów $PROFIT_{j,t}$.

$x_{j,t}$ oznacza wektor zmiennych niezależnych specyficznych dla sektora bankowego, tj. : $x_{i,j} = [SIZE_{j,t}, LIQGAP_{i,j}, LTA_{i,j}, CAP_{i,j}, FUNC_{i,j}, LLPL_{i,j}, 3B_{i,j}, HHI_{i,j}, 5CR_{i,j}]$,

$z_{j,t}$ wektor zmiennych niezależnych określający warunki makroekonomiczne sektora bankowego w poszczególnych krajach $z_{j,t} = [INF_{i,j}, GDPG_{i,j}, MMIR_{i,j}, LTIR_{i,j}]$,

gdzie: $INF_{i,j}$, to stopa inflacji, $GDPG_{i,j}$ to realna stopa wzrostu produktu krajowego brutto, $MMIR_{i,j}$ to krótkoterminowa stopa procentowa, $LTIR_{i,j}$ to długoterminowa stopa procentowa.

μ_j oznacza efekt grupowy;

$\varepsilon_{j,t}$ to składnik losowy.

Ostatnia część analiz bada wpływ zmiennych instytucjonalnych na efektywność sektora bankowego. Ostateczna postać równania została zaprezentowana poniżej:

$$y_{i,t} = \sum_{k=1}^2 \alpha_k y_{j,t-k} + \sum_{k=0}^2 \beta_k x_{j,t-k} + \sum_{k=0}^2 \gamma_k z_{j,t-k} + w_j + \mu_j + \varepsilon_{j,t}, \quad [3]$$

gdzie:

$y_{i,t}$ oznacza badaną zmienną zależną dotyczącą zyskowności europejskiego sektora bankowego, tj. wynik z tytułu odsetek znormalizowany wartością przeciętnych kredytów udzielonych przez sektor bankowy $NI_{j,t}$ oraz wartość zysku przed opodatkowaniem znormalizowaną wartością przeciętnych aktywów $PROFIT_{j,t}$.

$x_{j,t}$ oznacza wektor zmiennych niezależnych specyficznych dla sektora bankowego, tj. : $x_{i,j} = [SIZE_{j,t}, LIQGAP_{i,j}, LTA_{i,j}, CAP_{i,j}, FUNC_{i,j}, LLPL_{i,j}, 3B_{i,j}, HHI_{i,j}, 5CR_{i,j}]$,

$z_{j,t}$ wektor zmiennych niezależnych określający warunki makroekonomiczne sektora bankowego w poszczególnych krajach $z_{j,t} = [INF_{i,j}, GDPG_{i,j}, MMIR_{i,j}, LTIR_{i,j}]$,

w_j oznacza zerojedynkową zmienną niezależną dotyczącą poziomu restrykcyjności regulacji europejskiego sektora bankowego, gdzie wartość „1” przyjmowana jest dla sektorów bankowych funkcjonujących w warunkach wysokiego poziomu rozwoju¹⁵ ($FINDEVH_j$) i struktury sektora finansowego¹⁶ ($FINSTRH_j$);

μ_j oznacza efekt grupowy;

$\varepsilon_{j,t}$ to składnik losowy.

Jakość modelu zaproponowanego przez Arellano i Bonda zależy od istotności użytych instrumentów. Pierwszym testem badającym jego poprawność jest test Sargana, którego hipoteza zerowa mówi iż, wykorzystane instrumenty są właściwe w sensie ich nieskorelowania ze składnikami losowymi modelu pierwszych różnic. W przypadku odrzucenia hipotezy zerowej stosowano model z korektą heteroskedastyczności lub dwustopniowy (ang. *twostep*) estymator z korektą Windermajera.¹⁷

Drugim testem jest test autokorelacji Arellano – Bonda. Weryfikowana jest hipoteza zerowa o niewystępowaniu autokorelacji drugiego rzędu w modelu. W przypadku odrzucenia hipotezy zerowej zastosowano korektę Windermajera.

¹⁵ tj. Danii, Finlandii, Francji, Holandii, Hiszpanii, Niemiec, Szwecji, Włoch.

¹⁶ tj. Austrii, Belgii, Czech, Danii, Estonii, Irlandii, Luksemburga, Polski, Słowacji, Słowenii.

¹⁷ Test Sargana nie może być wykonany w przypadku zastosowania korekty heteroskedastyczności [*vce(robust)*].

Berger¹⁸ wskazuje, że zyski banków wykazują tendencję do utrzymywania się w czasie (ang. *persistence*), co odzwierciedla zakłócenia w konkurencyjności rynku, nieprzejrzystość informacyjną i wrażliwość na lokalne oraz makroekonomiczne zaburzenia w funkcjonowaniu banków¹⁹. W związku z tym w badaniu zastosowano dwa opóźnienia zmiennych zależnych. Parametry strukturalne przy opóźnionych zmiennych zależnych są miarami tempa powrotu do równowagi. Wartości tych parametrów znajdujące się w przedziale od 0 do 1 świadczą o utrzymywaniu się zysków w czasie, ale sugeruje, że zyski te w końcu powrócą do stanu równowagi.

4. Wyniki modelu

Wyniki badania nad wrażliwością efektywności banków na czynniki specyficzne i makroekonomiczne, w warunkach wyższego stopnia rozwoju sektora finansowego i bardziej rozwiniętej jego struktury, zostały zaprezentowane w tabelicy 1 i 2.

Z danych zawartych w tabelicy 1 wynika, że żadna z miar konkurencyjności sektora bankowego nie wpływa w sposób istotny statystycznie na wysokość marży odsetkowej w europejskich sektorach bankowych. Istotny statystycznie wpływ widoczny jest w przypadku zmiennych specyficznych dla sektorów bankowych, takich jak wskaźnik kapitałowy (będący naszą miarą ryzyka wypłacalności), wskaźnik luki finansowania (tj. miernik ryzyka płynności), wskaźnik aktywności kredytowej (*LTA*), koszty pozyskania finansowania (*FUNC*) oraz rozmiar sektora bankowego (*SIZE*). Zmienne makroekonomiczne również wywierają istotny statystycznie wpływ na wysokość marży odsetkowej.

Zależność między *CAP* i *NII* jest dodatnia i wynosi około 0.1, co oznacza, że wzrost wskaźnika kapitałowego (a więc spadek ryzyka wypłacalności) o 1% powoduje wzrost dochodów odsetkowych netto o 0.1% (i *vice versa*)²⁰.

Ujemna zależność między luką finansowania i dochodami odsetkowymi netto wskazuje, że przy wzroście ryzyka płynności spadają dochody odsetkowe netto sektorów bankowych i *vice versa*. Luka finansowania, jako nadwyżka kredytów ponad depozyty podzielona przez poziom udzielonych kredytów ma charakter procykliczny – zazwyczaj bowiem rośnie (i nawet przyjmuje wartości dodatnie) podczas dobrych uwarunkowań w sferze realnej gospodarki oraz w okresie boomów na rynkach kredytowych oraz maleje podczas pogarszających się uwarunkowań makroekonomicznych. Zauważyć należy, że w okresie boomów na rynkach finansowych, w tym na rynku kredytowym, maleją spready (m.in. kredytowe), ze względu na

¹⁸ A. Berger, S. D. Bonime, D. M. Covitz, D Hancock, *Why are bank profits so persistent? The roles of product market competition, informational opacity, and regional/macroeconomic shocks*, *Journal of Banking and Finance*, No. 24 (7), 2000, ss. 1203–1235.

¹⁹ J. Goddard, H. Liu, P. Molyneux, J.O.S. Wilson., *The persistence of bank profit*, „*Journal of Banking & Finance*”, No. 35, 2011, ss. 2881-2890.

²⁰ Podobny wynik otrzymali Dietrich i Wanzenried w odniesieniu do szwajcarskich banków; por. Dietrich A., Wanzenried G., *Determinants of bank ...*

rosnącą konkurencją między bankami o nowych kredytobiorców. Stąd też nie powinien zaskakiwać ujemny kierunek wpływu ryzyka płynności na dochody odsetkowe netto.

Tablica 1. Determinanty marży odsetkowej europejskich sektorów bankowych

zmiennie niezależne		zmienna zależna							
		<i>NII = dochody odsetkowe/przeciętne kredyty</i>							
		model z uwzględnieniem tylko zmiennych specyficznych dla sektora bankowego		model z uwzględnieniem zmiennych specyficznych dla sektora bankowego i zmiennych makro		FINDEVH=1		FINSTRh=1	
		1	p-ist	2	p-ist	3	p-ist	4	p-ist
Zmienne specyficzne dla sektora bankowego	<i>NII(-1)</i>	.4193797	*	.5299299	*	.6547684	*	.4560433	*
	<i>NII(-2)</i>	-.1907209		-.1846118	*	-.2311715	*	-.0112583	
	<i>CAP</i>	.0701355	**	.1177848	***	.0038993		.1264063	***
	<i>LIQAP</i>	-.0156638	*	-.0132018	*	-.003679		-.0141771	**
	<i>LLPL</i>	-.0131852		.0658129		.3211295	*	-.0886626	
	<i>LTA</i>	-.0361794	**	-.0401386	*	-.0256251	**	-.0136169	
	<i>FUNC</i>	.1098963	*	.1193949	*	.014582		.1095634	
	<i>SIZE</i>	-.0060237	***	-.0067615	*	-.0077196	*	-.0020091	
	<i>3B</i>	-8.35e-06		3.01e-07		.0000141		.0000923	
	<i>HHI</i>	-.011352		-.0317009		.001739		.0907986	
Zmienne makroek.	<i>5CR</i>	-9.73e-06		-.0000727		-.0000767		.0000125	
	<i>INF</i>			.0006644	*	.0003855		.0000308	
	<i>GDPG</i>			-.0003007	**	-.0001012		-.0002589	
	<i>MMIR</i>			-.0008239	***	.0001676		-.0000466	
	<i>LTR</i>			.0000622		-.0001634		.0011692	
Testy statystyczne	<i>MA1</i>	0.1502		0.0119		0.0001		0.0010	
	<i>MA2</i>	0.1751		0.0608		0.3506		0.2740	
	Test Sargana	0.978		vce(robust)		0.1085		0.6192	
	liczba obserwacji	171		148		91		41	
	liczba krajów	17		16		8		5	
	metodologia	twostep		twostep		twostep		twostep	

*, ** i *** oznacza poziom istotności odpowiednio 1%, 5%, 10%. *NII(-1)* i *NII(-2)* odnoszą się odpowiednio do opóźnień na pierwszych oraz drugich poziomach. Model zbudowany przy wykorzystaniu estymatora GMM Arellano i Bonda (1991) dla danych panelowych ze zmienną opóźnioną

Źródło: opracowanie własne.

Wzrost ryzyka kredytowego mierzonego wskaźnikiem *LLPL* powoduje wzrost dochodów odsetkowych europejskich banków, na co wskazuje istotny statystycznie dodatni parametr strukturalny stojący przy *LLPL* (por. model 2 w tablicy 1). Wynik ten wydaje się nieco zaskakujący biorąc pod uwagę fakt, że rosnąca wysokość tego wskaźnika występuje wtedy, gdy kredytobiorcy zalegają ze spłatą długów i w efekcie banki są zobligowane do zmniejszenia wartości portfela kredytowego o kwotę odpowiadającą kwocie kredytów, które mogą być

uznane za niespłacalne (tj. tzw. ekspozycje kredytowe zagrożone w świetle Polskich Standardów Rachunkowości albo ekspozycje kredytowe, które utraciły wartość, zgodnie z aparatem pojęciowym stosowanym w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej). Wtedy oczekiwać można też spadku dochodów odsetkowych. Z drugiej jednak strony, wiadomo, że dochody odsetkowe maleją podczas ożywienia (ze względu na rosnącą presję konkurencyjną między bankami; por. komentarz w poprzednim akapicie) i rosną podczas recesji, wtedy rośnie bowiem oprocentowanie kredytów z dwóch względów. Po pierwsze, banki postrzegają ryzyko kredytowe jako wyższe, wobec czego zaostrzają kryteria udostępniania środków potencjalnym kredytobiorcom i podnoszą oprocentowanie kredytów. Po drugie, wtedy też banki centralne dokonują podwyżek stóp procentowych, co skłania banki do podwyższania oprocentowania zarówno kredytów, jak i depozytów. Przy tym zauważyć należy, że elastyczność oprocentowania kredytów bankowych na zmianę stóp rynkowych jest silniejsza niż elastyczność depozytów – stąd wzrost marż odsetkowych i dochodów odsetkowych podczas recesji.

Zależność między skalą aktywności kredytowej, mierzoną udziałem kredytów w sumie bilansowej (*LTA*) i dochodami odsetkowymi jest ujemna i istotna statystycznie (por. model 2). Z badania wynika, że przy wzroście udziału kredytów w sumie bilansowej o 1% występuje spadek dochodów odsetkowych o ok. 0.04%. Ujemna zależność między analizowanymi zmiennymi nie powinna zaskakiwać, jeżeli uwzględni się uwagi zawarte w dwóch poprzednich akapitach.

Wpływ kosztów pozyskania źródeł finansowania (*FUNC*) na dochody odsetkowe europejskich banków jest istotny statystycznie, ale nieoczekiwanie dodatni. Oznacza on, że rosnącym kosztem pozyskania źródeł finansowania towarzyszy wzrost rentowności. Taka zależność może wynikać z tego, że koszty finansowania depozytów nie są głównym czynnikiem ograniczającym ww. dochody banków. Przy wzroście tych kosztów, bowiem, banki podwyższają koszt udostępnienia kredytów (zazwyczaj wrażliwość oprocentowania kredytów jest wyższa niż depozytów przy występowaniu wzrostu rynkowych stóp procentowych), i w efekcie rentowność banków rośnie (vide poprzednie 3 akapity). Wpływ wielkości sektora bankowego (*SIZE*) jest istotną statystycznie determinantą dochodów odsetkowych netto. Parametr strukturalny przy *SIZE* jest ujemny, co oznacza, że przeciętnie większemu sektorowi bankowemu towarzyszą niższe dochody odsetkowe²¹.

Spośród zmiennych makroekonomicznych, realne tempo wzrostu PKB (model 2), inflacja (model 2) i krótkoterminowa stopa procentowa (model 2) wywierają istotny statystycznie wpływ na dochody odsetkowe europejskich sektorów bankowych. Zależność między *GDPG* i *NII* jest ujemna, co wskazuje, że generalnie poprawiającym się uwarunkowaniom makroekonomicznym towarzyszy spadek *NII* i *vice versa*. Taka specyfika związku między tymi zmiennymi nie powinna zaskakiwać, jeżeli uwzględni się uwagi zawarte w poprzednich

²¹Uzyskany przez nas wynik jest zbliżony do tego, który otrzymali Pasiouras i Kosmidou, w odniesieniu do indywidualnych banków działających w 15 krajach UE. Taki wynik świadczyć może o tym, że większe sektory bankowe w Europie ze względu na szersze spektrum możliwości dywersyfikacji swoich inwestycji, mogą obniżyć dochody odsetkowe; por. Pasiouras F., Kosmidou K., *Factors influencing the profitability ...*

akapitach. Z danych zawartych w tabelicy 2 wynika, że miary konkurencyjności sektora bankowego wpływają w sposób istotny statystycznie na wysokość zyskowności europejskich sektorów bankowych (por. model 2 i model 3)²².

Tabela 2. Determinanty zyskowności europejskiego sektora bankowego mierzonego wskaźnikiem zysku przed opodatkowaniem znormalizowanego wartością przeciętnych aktywów.

zmiennie niezależne		Zmienna zależna							
		PR =zysk przed opodatkowaniem/przeciętne aktywa							
		model z uwzględnieniem tylko zmiennych specyficznych dla sektora bankowego		model z uwzględnieniem zmiennych specyficznych dla sektora bankowego i zmiennych makro		FINDEVH=1		FINSTRh=1	
		1	p-ist	2	p-ist	3	p-ist	4	p-ist
Zmiennie specyficzne dla sektora bankowego	PR (-1)	.096816		-.1681625	***	-.060949		-.0740266	
	PR (-2)	.115882		.1599417	*	.1801345	**	.2255969	*
	CAP	-.0731745	**	.0262283		-.0625341		.1113401	*
	LIQGAP	.0055516		.0154612	*	.0053679		.0094579	**
	LLPL	-.5505573	*	-.3906533	*	-.4936861	*	-.3727238	*
	LTA	.0174545		-.0219537	**	-.0049867		-.0145005	
	FUNC	.0174545		-.0602583	**	.0368374		.0826597	
	SIZE	-.0052759	*	-.0044809	*	-.0015952		-.0059685	**
	3B	-.0000394		-.0000412	***	-.0000103		-.0000237	
	HHI	.0449266		-.0474718	***	-.0934248	*	.1025548	
5CR	.000147		.0000811		.0001767		.0000144		
Zmiennie makroek.	INF			-.0001436		.0001201		.0000414	
	GDPG			.0003755	*	.0003367	*	.0004704	*
	MMIR			.0005636		-.0010513	**	-.0003254	
	LTIR			.0000856		.0007897		-.0012638	
Testy statystyczne	MA1	0.0306		0.0135		0.0001		0.0007	
	MA2	0.2610		0.3351		0.0949		0.1103	
	test Sargana	vce(robust)		vce(robust)		0.1270		0.7490	
	liczba obserwacji	169		146		91		40	
	liczba krajów	17		16		8		5	
	metodologia	onestep		onestep		onestep		onestep	

*, ** i *** oznacza poziom istotności odpowiednio 1%, 5%, 10%. *PROFIT(-1)* i *PROFIT(-2)* odnoszą się odpowiednio do opóźnień na pierwszych oraz drugich poziomach wartości zysku przed opodatkowaniem znormalizowanego wartością przeciętnych aktywów. Model zbudowany przy wykorzystaniu estymatora GMM Arellano i Bonda (1991) dla danych panelowych ze zmienną opóźnioną.

Źródło: opracowanie własne.

²² Zależność między tymi miarami i wskaźnikiem zyskowności jest ujemna i wynik takiej nie odbiega od rezultatów otrzymanych przez innych badaczy; por. np. A. Mirzaei, T. Moore, G. Liu, *Does market...*

Oznacza to, że wzrostowi stopnia koncentracji, mierzonemu czy to przy pomocy $3B$ czy też HHI , towarzyszy spadek efektywności sektorów bankowych. Ujemny wpływ stopnia koncentracji sektora bankowego na zyskowność jest silniejszy w krajach, których sektor finansowy jest bardziej rozwinięty niż w przypadku pełnej próby krajów (parametr strukturalny przy zmiennej HHI w modelu 3 obejmującym kraje o wysoko rozwiniętym sektorze finansowym wynosi -0.093 , a w modelu 2 obejmującym wszystkie kraje europejskie wynosi on -0.047). Istotny statystycznie wpływ widoczny jest również w przypadku zmiennych specyficznych dla sektorów bankowych, takich jak wskaźnik kapitałowy (będący naszą miarą ryzyka wypłacalności), wskaźnik luki finansowania (tj. miernik ryzyka płynności), wskaźnik aktywności kredytowej (LTA), koszty pozyskania finansowania ($FUNC$) oraz rozmiar sektora bankowego ($SIZE$). Zmienne makroekonomiczne również wywierają istotny statystycznie wpływ na wysokość marży odsetkowej.

Wzrost ryzyka wypłacalności współwystępuje z wzrostem zyskowności europejskich sektorów bankowych w pełnej próbie 19 krajów (model 1) i jej spadkiem w krajach, których struktura sektora finansowego jest lepiej rozwinięta. Natomiast wzrostowi luki finansowania towarzyszy wzrost zyskowności banków. Wzrostowi ryzyka niewypłacalności podmiotów sektora niefinansowego towarzyszy spadek zyskowności banków, o czym świadczy ujemna zależność między $LLPL$ i PR (we wszystkich 4 modelach). Zależność ta jest silniejsza w przypadku krajów, których sektor finansowy jest lepiej rozwinięty (por. model 3 versus model 2).

Wzrostowi udziału kredytów w sumie aktywów sektora bankowego towarzyszy spadek zyskowności banków (wskaźnik zależności strukturalnej wynosi -0.022 w modelu 2). Zależność między tymi zmiennymi jest istotna statystycznie jedynie w pełnej próbie krajów (tj. w modelu 2).

Natomiast przy wzroście kosztów pozyskania finansowania zewnętrznego ($FUNC$) następuje spadek zyskowności banków (por. model 2). Podobnie im większy sektor bankowy tym niższa jego zyskowność, na co wskazuje ujemna zależność między PR i $SIZE$ we wszystkich modelach.

Spośród zmiennych makroekonomicznych, jedynie realne tempo wzrostu PKB (model 2, 3 i 4) i inflacja (model 3) wywierają istotny statystycznie wpływ na zyskowność europejskich sektorów bankowych. Zależność między $GDPG$ i PR jest dodatnia, co wskazuje, że generalnie poprawiającym się uwarunkowaniom makroekonomicznym towarzyszy wzrost PR i *vice versa*.²³

Wnioski

Niniejszy artykuł miał na celu określenie, jak koncentracja sektorów bankowych i ich konkurencyjność, wpływają na efektywność banków w krajach europejskich. W analizie

²³ Rezultat ten jest zgodny z tym, który uzyskali Dietrich A. i Wanzenried G., op cit. (2011), Mirazei A. i in. op cit, Pasiouras F. i Kosmidou K., op cit.

dążono również do odpowiedzi na pytanie, czy wrażliwość efektywności banków na wskaźniki konkurencyjności i koncentracji była determinowana stopniem rozwoju sektora bankowego bądź też jego strukturą.

W badaniu zastosowane zostały dwie miary efektywności: marża odsetkowa netto oraz zyskowność brutto europejskich sektorów bankowych. Z przeprowadzonej analizy wynika, że żadna z miar konkurencyjności sektora bankowego nie wpływa w sposób istotny statystycznie na wysokość marży odsetkowej w europejskich sektorach bankowych.

Miary konkurencyjności i koncentracji sektora bankowego wpływają w sposób istotny statystycznie na wysokość zyskowności brutto europejskich sektorów bankowych. Generalnie wzrostowi stopnia koncentracji, mierzonemu czy to przy pomocy *3B* czy też *HHI*, towarzyszy spadek efektywności sektorów bankowych. Ujemny wpływ stopnia koncentracji sektora bankowego na zyskowność jest silniejszy w krajach, których sektor finansowy jest bardziej rozwinięty niż w przypadku pełnej próby krajów.

BIBLIOGRAFIA

Albertazzi U., Gambacorta L. *Bank profitability and the business cycle*, "Journal of Financial Stability", No. 5, 2009.

Arellano M., Bond S. R., *Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations*, Review of Economic Studies, Vol. 58, No. 2., 1991 April.

Athanasoglou P.P., Brissimis S.,N., Delis M.D., *Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability*, "Journal of International Financial Markets, Institutions & Money", No. 18, 2008.

Beck T., Demirgüç-Kunt B., Levine R., *Financial Institutions and Markets across Countries and over Time. Data and Analysis*, "Policy Research Working Paper", No. 4943, World Bank, 2009.

Beck T., Levine R., *Industry growth and capital allocation: does having a market- or bank-based system matter?* "Journal of Financial Economics", No. 64, 2009.

Berger, A., Bonime, S.D., Covitz, D.M., Hancock, D., *Why are bank profits so persistent? The roles of product market competition, informational opacity, and regional/macroeconomic shocks*, "Journal of Banking and Finance", No. 24 (7), 2000.

Chen X., *Banking deregulation and credit risk: Evidence from the EU*, "Journal of Financial Stability", No. 2, 2007.

Claessens S., Kose M.A., Terrones M. E., *The global financial crisis: How similar? How different? How costly?* "Journal of Asian Economics" No. 21, 2010.

Dietrich A., Wanzenried G., *Determinants of bank profitability before and during the crisis: Evidence from Switzerland*, "Journal of International Financial Markets, Institutions & Money", No. 21, 2011.

Fonseca A.R., González F., *Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan-loss provisions*, "Journal of Banking & Finance", No. 32, 2008.

Goddard, J., Liu H., Molyneux, P., Wilson J. O.S., *The persistence of bank profit*, "Journal of Banking & Finance", No. 35, 2011..

Hume M., Sentance A., *The Global Credit Boom: Challenges for Macroeconomics and Policy*, "Journal of International Money and Finance", No. 28, 2009.

Micco, A., Panizza, U., Yanez, M., *Bank ownership and performance. Does politics matter?* "Journal of Banking and Finance", No. 31 (1), 2007.

Mirzaei A., Moore T., Liu G., *Does market structure matter on banks' profitability and stability? Emerging vs. advanced economies*, "Journal of Banking & Finance", No. 37, 2013.

Pasiouras F., Kosmidou K., *Factors influencing the profitability of domestic and foreign commercial banks in the European Union*, "Research in International Business and Finance" No. 21 (2), 2007.

Pasiouras F., Tanna S., Zopounidis C., *The impact of banking regulations on banks' cost and profit efficiency: Cross-country evidence*, "International Review of Financial Analysis", No. 18, 2009.

Staikouras, C., Wood, G., *The determinants of bank profitability in Europe*. In: *European "Applied Business Research Conference Proceedings"*, Venice, 2003.

MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ POLSKIEGO PRZEMYSŁU

Streszczenie

Celem badania jest analiza międzynarodowej konkurencyjności polskich produktów przemysłowych oraz jej determinant. Analizą objęto dane roczne dla działów sekcji przetwórstwo przemysłowe w latach 2008-2011. Jako mierniki międzynarodowej konkurencyjności przyjęto wartość eksportu w cenach stałych, relację eksportu do importu oraz wartość eksportu przypadającą na zatrudnionego. Wśród wskaźników określających zdolność konkurencyjną analizą objęto m.in. nakłady finansowe na działalność innowacyjną (w tym nakłady na działalność badawczo-rozwojową), koszty pracy oraz nakłady inwestycyjne na środki trwałe. Przyjęte metody analizy statystyczno-ekonometrycznej pozwoliły na określenie charakteru oraz siły wpływu poszczególnych determinant na konkurencyjność działów polskiego przetwórstwa przemysłowego.

COMPETITIVE STRATEGY IN HIGHER EDUCATION ON THE EXAMPLE OF PUBLIC ACADEMY OF ECONOMIC

Summary

The paper analyzes the international competitiveness of Polish industrial products and its determinants. The analysis covers annual data from Polish manufacturing sector over the period 2008-2011. International competitiveness was proxied by the value of exports at constant prices, the exports to imports ratio and exports per employee. Indicators of competitive capacity include: expenditures on innovation activity (including R&D expenditures), labor costs and gross fixed capital formation. The adopted methods of statistical and econometric analysis allowed determining the nature and strength of the impact of various determinants on the competitiveness of the Polish manufacturing divisions..

Słowa kluczowe (Keywords): competitiveness, innovation, export.

Wstęp

Jak zauważa A. Wziątek-Kubiak, pojęcie konkurencyjności, choć szeroko wykorzystywane, jest kategorią niejednorodną i wieloznaczną. Brak również teoretycznych podstaw do analiz konkurencyjności, ponieważ nie istnieje sformalizowana jej teoria². A. Wziątek-Kubiak wskazuje na cztery nurty badań nad konkurencyjnością, które daje się wyodrębnić w wąsko pojmowanych naukach ekonomicznych³:

¹Dr Wirginia Doryń, Instytut Ekonomii UŁ, Uniwersytet Łódzki.

² Wziątek-Kubiak A., *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Warszawa 2003, s. 13.

³*Ibidem*, s. 14-23 i literatura tam cytowana.

1. nurt związany z teoriami wzrostu gospodarczego i dobrobytu,
2. nurt wywodzący się z teorii handlu międzynarodowego,
3. badania nawiązujące do teorii zniekształceń (deformacji),
4. nurt wywodzący się z procesów konkurencji między podmiotami gospodarczymi.

Niniejsze opracowanie wpisuje się w tzw. handlowy nurt badań nad konkurencyjnością, w którym oceny konkurencyjności dokonuje się przez pryzmat wyników handlu międzynarodowego. Za J. Fagerbergiem przyjęto, że konkurencyjność międzynarodowa oznacza zdolność sprzedaży dóbr i usług na rynku międzynarodowym, w obliczu konkurencji ze strony dostawców z innych krajów⁴.

J. Cantwell⁵ wskazuje na dwie rodzaje konkurencyjności: cenową (krótkookresową) oraz technologiczną (długookresową). Pierwsza z nich może wynikać z osłabienia waluty krajowej, przez co maleje wartość dóbr eksportowanych wyrażona w walutach obcych, przy jednoczesnym podrożeniu dóbr importowanych⁶, bądź też jest konsekwencją korzystnych zmian kosztowych: obniżenia cen towarów (obniżenia stopy inflacji) w wyniku spadku względnych jednostkowych kosztów pracy, co skutkuje, podobnie jak deprecjacja waluty, wzrostem eksportu i spadkiem importu.

Konkurencja technologiczna (niecenowa) wynika natomiast z działalności innowacyjnej i skutkuje wzrostem cen dóbr w związku z poprawą ich jakości oraz wzrostem produktywności i handlu. W tym przypadku poprawa konkurencyjności wiąże się z umocnieniem waluty krajowej. Przewaga konkurencyjna państw wysokorozwiniętych opiera się na przywództwie technologicznym. Powstaje jednak pytanie czy innowacyjność jest również czynnikiem kształtującym konkurencyjność krajów na średnim poziomie rozwoju, których przewaga w dużej mierze opiera się na niskich kosztach pracy oraz produkcji pracochłonnych, standaryzowanych dóbr niskiej techniki.

1. Dane

Analizą objęto dane roczne działów sekcji C „przetwórstwo przemysłowe” publikowane w Roczniku Statystycznym Przemysłu GUS. Zakres czasowy analizy został podyktowany dostępnością i porównywalnością danych statystycznych i objął lata 2008-2011⁷.

W tabelach 1-4 przedstawiono wartości średnie wskaźników udziału eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu⁸, wartość eksportu w cenach stałych przypadającego na jednego

⁴ Fagerberg J., *Competitiveness, scale and R&D* [w:] Fagerberg J., Hansson P., Lundbergand L., Melchior A., *Technology and International Trade*, Cheltenham, Edward Elgar 1997, s. 38–54.

⁵ Cantwell J., *Innovation and competitiveness* [w:] *Handbook of innovation* Fagerberg J., Mowery D.C., Nelson R.R. (eds.), Oxford University Press, 2003.

⁶ Prowadzi to w konsekwencji (przynajmniej w krótkim okresie) do korzystnych zmian w bilansie handlowym.

⁷ Z początkiem 2008 r. dokonano zmiany klasyfikacji z PKD 2004 na PKD 2007, co skutkuje nieporównywalnością z danymi z poprzednich lat.

⁸ Dla zachowania porównywalności pomiędzy działami przemysłu w pierwszej części analizy wykorzystano relację eksportu do produkcji sprzedanej przemysłu w miejsce wartości eksportu w cenach stałych występującej w dalszej części pracy. Przy interpretacji danych należy pamiętać, iż obroty handlu zagranicznego są rejestrowane przez GUS według kodu towaru (deklaracje INTRASTAT, zgłoszenia celne EXTRASTAT), natomiast produkcja sprzedana

zatrudnionego, wskaźnik pokrycia importu eksportem (relację eksport/import) oraz udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym według działów.

Dane zaprezentowane zostały w podziale na sektory niskiej, średnio-niskiej, średnio-wysokiej i wysokiej techniki. Proponowany podział według poziomów techniki wykorzystuje listę dziedzin (działów). Cechuje ją wysoki stopień agregacji danych (pogłębiony poprzez brak dostępu do danych na poziomie grup), co może powodować przeszacowanie intensywności technologicznej w jednych sektorach przy jednoczesnym niedoszacowaniu jej w innych. Ponadto, wiele wyrobów produkowanych przez firmy zaliczane do wysokiej techniki w rzeczywistości reprezentuje średnią lub niską technikę i odwrotnie⁹.

Tabela 1. Średnie wartości wybranych wskaźników konkurencyjności według działów PKD w latach 2008-2011 w sektorze niskiej techniki

Dział	Eksport/produkcja sprzedana	Eksport/zatrudnienie	Eksport/import	Udział kapitału zagranicznego
Produkcja artykułów spożywczych	19,4	67,9	1,32	35,0
Produkcja napojów	6,3	41,0	0,52	57,5
Produkcja wyrobów tytoniowych	29,1	144,1	0,76	90,0
Produkcja wyrobów tekstylnych	50,2	82,2	1,25	29,0
Produkcja odzieży	41,7	31,0	1,70	12,3
Produkcja skór i wyrobów skórzanych	41,6	53,3	1,56	12,1
Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	30,4	68,8	2,60	48,8
Produkcja papieru i wyrobów z papieru	38,8	168,2	1,31	68,5
Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	14,3	40,2	0,91	48,6
Produkcja mebli	54,2	97,5	3,55	20,3
Pozostała produkcja wyrobów	41,2	83,7	1,50	24,8
ŚREDNIA	33,4	79,8	1,55	40,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Międzynarodową konkurencyjność działów sekcji przetwórstwo przemysłowe obrazują trzy pierwsze zmienne. Dla dwu pierwszych większa wartość oznacza większą konkurencyjność. W przypadku pokrycia importu eksportem wskaźnik mniejszy od 1 oznacza brak specjalizacji i brak przewagi nad konkurentami.

tw. metodą przedsiębiorstw podmiotową), w której za podstawę grupowania przyjmuje się całe podmioty gospodarki narodowej.

⁹ Raczyk A., Dobrowolska-Kaniewska H., Kształtowanie struktur przestrzennych sektora przemysłu i usług według poziomów techniki na przykładzie województwa dolnośląskiego, Prace Geografii Przemysłu, nr 13, Warszawa-Kraków 2009, s. 44.

Analiza średnich wartości zmiennych charakteryzujących konkurencyjność poszczególnych branż w podziale według poziomów techniki pokazuje, że poszczególne indykatory wyrażają odmienne aspekty konkurencyjności międzynarodowej branż przemysłu. Przykładowo liderami w rankingu konkurencyjności działów niskiej techniki biorąc pod uwagę wskaźnik udziału eksportu w produkcji sprzedanej były: produkcja mebli (54%), produkcja wyrobów tekstylnych (50%), produkcja odzieży i produkcja skór i wyrobów skórzanych (42%).

Natomiast wskaźnik eksportu w przeliczeniu na zatrudnionego największe wartości przyjął dla działów produkcja papieru i wyrobów z papieru (168), produkcja wyrobów tytoniowych (144) i produkcja mebli (98). Ranking branż według wskaźnika pokrycia importu eksportem jest jeszcze inny: produkcja mebli (3,55), produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny (2,60) i produkcja odzieży (1,7). Fakt ten uzasadnia objęcie badaniem większej ilości wskaźników.

Wniosek ten znajduje uzasadnienie również w analizie obejmującej wszystkie branże: działami o najwyższej (najniższej) wartości wskaźnika udziału eksportu w produkcji sprzedanej były: produkcja pozostałego sprzętu transportowego, produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep oraz produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (produkcja napojów, poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji oraz naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń). Wartość eksportu w przeliczeniu na zatrudnionego osiągnęła najwyższe (najniższe) wartości przeciętne w latach 2008-2011 w działach: produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, produkcja pojazdów samochodowych przyczep i naczep oraz produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (produkcja odzieży, poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji oraz produkcja napojów). Jeśli chodzi o wskaźnik pokrycia importu eksportem przyjął on wartości najwyższe (najniższe) w działach: produkcja mebli, produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny oraz produkcja maszyn i urządzeń (produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, produkcja napojów, produkcja wyrobów farmaceutycznych). Zwraca uwagę zatem relatywnie niska pozycja konkurencyjna działu produkcja napojów, produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji przy wysokiej pozycji konkurencyjnej produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep¹⁰.

Za miernik międzynarodowej konkurencyjności działów przemysłu (w sensie atrakcyjności inwestycyjnej) można również przyjąć udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym. Działami niskiej techniki o najwyższej wartości tego wskaźnika były: produkcja wyrobów tytoniowych (90%), a w dalszej kolejności produkcja papieru i wyrobów z papieru (68,5%) i produkcja napojów (57,5%). Wysokie wartości omawianego wskaźnika odnotowano także w działach średnio niskiej techniki: produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (63%), produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (56,8%) i produkcja metali (52,8%). W grupie średnio-wysokiej techniki najwyższy napływ

¹⁰Wysoka pozycja konkurencyjna produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych jest mniej oczywista ze względu na mniejszy od 1 wskaźnik pokrycia importu eksportem.

BIZ w relacji do kapitału podstawowego był w działach: produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (83,7%) i produkcja urządzeń elektrycznych (68,3%), natomiast w przypadku wysokiej techniki była to produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (81,7%).

Tabela 2. Średnie wartości wybranych wskaźników konkurencyjności według działów PKD w latach 2008-2011 w sektorze średnio-niskiej techniki

Dział	Eksport/produkcja sprzedana	Eksport/zatrudnienie	Eksport/import	Udział kapitału zagranicznego
Produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	14,9	550,6	0,21	1,2
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	40,7	122,3	1,21	63,0
Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych sur.	18,5	63,0	1,31	56,8
Produkcja metali	35,8	212,8	1,90	52,8
Produkcja wyrobów z metali	33,3	83,0	1,42	39,8
Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń	17,4	43,5	0,94	21,9
ŚREDNIA	26,8	179,2	1,17	39,2

Źródło: jak w tabeli 1.

Tabela 3. Średnie wartości wybranych wskaźników konkurencyjności według działów PKD w latach 2008-2011 w sektorze średnio-wysokiej techniki

Dział	Eksport/produkcja sprzedana	Eksport/zatrudnienie	Eksport/import	Udział kapitału zagranicznego
Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	37,8	215,0	1,34	33,7
Produkcja urządzeń elektrycznych	66,2	265,1	1,65	68,3
Produkcja maszyn i urządzeń	43,8	117,2	1,90	46,0
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep	80,7	466,2	1,63	83,7
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	102,3	260,4	1,39	43,8
ŚREDNIA	66,2	264,8	1,58	55,1

Źródło: jak w tabeli 1.

Tabela 4. Średnie wartości wybranych wskaźników konkurencyjności według działów PKD w latach 2008-2011 w sektorze wysokiej techniki

Dział	Eksport/produkcja sprzedana	Eksport/zatrudnienie	Eksport/import	Udział kapitału zagranicznego
Produkcja wyrobów farmaceutycznych	32,3	148,4	0,57	29,5
Produkcja komputerów, wyrobów el. i optycznych	68,9	366,3	0,83	81,7
ŚREDNIA	50,6	257,4	0,70	55,6

Źródło: jak w tabeli 1.

Są to zatem działy zarówno o ponadprzeciętnych, jak i niskich wartościach udziału eksportu w produkcji sprzedanej, co jest najprawdopodobniej związane z różnym charakterem napływu kapitału zagranicznego (motywami lokowania BIZ) w poszczególnych branżach. Wydaje się, iż dominują dwa rodzaje inwestycji: zorientowane na rynek wewnętrzny (*market seeking*), których głównym celem jest zdobycie dostępu do rynku i/lub utrzymanie i rozszerzenie działu w nim oraz ukierunkowane na poszukiwanie tańszych czynników produkcji niż w kraju macierzystym (*resource seeking*), w przypadku Polski przede wszystkim taniej siły roboczej¹¹.

2. Model teoretyczny

Dla oceny siły oraz kierunku wpływu determinant międzynarodowej konkurencyjności polskiego przemysłu mierzonej na poziomie działów sekcji przetwórstwo przemysłowe wykorzystano model eklektyczny. Jako mierniki konkurencyjności (zmiennie objaśniane) wykorzystano: wartość eksportu (w cenach stałych), eksport (w cenach stałych)¹² przypadający na zatrudnionego oraz wskaźnik pokrycia importu eksportem. Im wyższa wartość tych wskaźników, tym większa konkurencyjność przemysłu. Jako determinanty konkurencyjności przyjęto: czynniki technologiczne, koszty pracy (aprosymowane przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem brutto), wielkość inwestycji (wyrażona nakładami brutto na środki trwałe), rozmiary popytu krajowego (obliczone jako produkcja sprzedana powiększona o import minus eksport)¹³.

Model zaczerpnięty z pracy J. Fagerberga¹⁴ rozszerzono o zmienną wyrażającą konsekwencje napływu BIZ do branży związane m.in. z¹⁵:

- wyższym poziomem zarządzania oraz pełniejszym stanem wiedzy na temat warunków funkcjonowania na rynkach zagranicznych w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu do podmiotów czysto krajowych,
- łatwiejszym dostępem do nowoczesnych technologii oraz ewentualnej pomocy finansowej ze strony zagranicznego partnera,

¹¹ Najczęściej wskazywanymi motywami podejmowania BIZ w Polsce są: zdobycie nowych rynków i dostęp oraz niskie koszty siły roboczej, a także perspektywy rozwoju gospodarczego kraju i pełniejsze wykorzystanie własnych zasobów. Por. Lizińska W., Zmiany motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, Wyzwania gospodarki globalnej. Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego UG 2012, nr 31, s. 679-684.

¹²Jako deflator wykorzystano wskaźnik cen produkcji sprzedanej przemysłu.

¹³Zmienne technologiczne (nakłady na działalność innowacyjną, nakłady na B+R, nakłady na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych), miesięczne wynagrodzenie brutto, nakłady brutto na środki trwałe oraz popyt krajowy urealniono wykorzystując wskaźnik cen produkcji sprzedanej przemysłu (według działów).

¹⁴Fagerberg J., Competitiveness, scale and R&D [w:] Fagerberg J., Hansson P., Lundbergand L., Melchior A. , Technology and International Trade, Cheltenham, Edward Elgar 1997, s. 38–54.

¹⁵Krajewski S., Działalność eksportowa przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego, w: Szanse eksportowe polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Uwarunkowania globalne i regionalne, red. Wysokińska Z., Witkowska J., Łódź 1997, s. 138-154; Gawlikowska-Hueckel K., Atrakcyjność inwestycyjna nowych województw, Polska regionów nr 4, Gdańsk 1999, s. 10; Chojna J., Duchnowska E., Sytuacja koniunkturalna i bariery działalności polskich eksporterów. Wyniki badań metodą testu koniunktury, Warszawa 2007, s. 23; Jagiełło M. E., Marczewski K., Aktywność eksportowa polskich przedsiębiorstw przemysłowych, Warszawa 2007, s. 76.

- ułatwionym dostępem do zagranicznych rynków zbytu oraz dojrzałości marketingowej.

Wśród czynników technologicznych oprócz nakładów na B+R (jak w oryginalnym modelu), uwzględniono również nakłady na działalność innowacyjną oraz wydatki na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych. Wydaje się bowiem, że w przypadku polskich przedsiębiorstw istotną rolę w kształtowaniu konkurencyjności odgrywają nie same nakłady na B+R, które są nieproporcjonalnie niskie w porównaniu do wielkości rynku, a wydatki na działalność innowacyjną ogółem obejmujące według definicji GUS¹⁶:

- prace badawcze i rozwojowe (B+R) związane z opracowywaniem nowych i istotnie ulepszonych produktów i procesów, wykonane przez własne zaplecze rozwojowe lub nabyte od innych jednostek,
- zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych,
- zakup oprogramowania,
- nakłady inwestycyjne na środki trwałe niezbędne do wprowadzenia innowacji produktowych i procesowych,
- szkolenie personelu związane z wprowadzaniem innowacji produktowych i procesowych,
- marketing dotyczący nowych lub istotnie ulepszonych produktów,
- pozostałe nakłady poniesione na wprowadzenie innowacji produktowych i procesowych.

Włączenie do rozważań wydatków na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych wynika z faktu, iż znacząca część innowacji w polskich przedsiębiorstwach to innowacje naśladowcze (imitujące), czyli rozwiązania nieoryginalne, powstające w wyniku naśladowstwa.

Oczekuje się dodatniego wpływu zmiennych związanych z czynnikami technologicznymi (nakłady na działalność innowacyjną, nakłady na B+R, wydatki na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych), inwestycji i udziału kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym oraz ujemnego w przypadku przeciętnego wynagrodzenia i popytu krajowego¹⁷.

3. Wyniki estymacji

Z powodu wystąpienia heteroskedastyczności składnika losowego do estymacji parametrów zastosowano ważoną metodę najmniejszych kwadratów, będącą uogólnieniem metody najmniejszych kwadratów. W opracowaniu wykorzystano estymatory uwzględniające ustalone efekty indywidualne (ang. *fixed effects*)¹⁸. Wszystkie zmienne zlogarytmowano, co pozwala na interpretację parametrów jako elastyczności. Zastosowano strategię modelowania od ogółu do szczegółu. Po oszacowaniu parametrów równania testowano istotność włączonych zmiennych. Następnie kolejno odrzucano zmienne, dla których prawdopodobieństwo

¹⁶GUS, Rocznik Statystyczny Przemysłu 2012, Warszawa 2013 s.403

¹⁷ Poprawa dynamiki wzrostu popytu krajowego w stosunku do zagranicznego, zachęca krajowych producentów do rozwijania sprzedaży w kraju, co może wpłynąć na osłabienie dynamiki wzrostu eksportu. Por. Wziętek-Kubiak A., *op. cit.*, s. 62.

¹⁸Zastosowano efekty stałe w czasie, które wyrażają wpływ zmian zachodzących w czasie dla wszystkich działań przemysłu (m.in. zmianę koniunktury).

popęśnienia błędu I rodzaju było najwyższe, w celu uzyskania równania o wszystkich zmiennych statystycznie istotnych.

W tabelach 5 i 6 przedstawiono oszacowania modeli charakteryzujące się najlepszymi własnościami merytoryczno-statystycznymi. Poszczególne warianty różni opóźnienie zmiennej nakłady inwestycyjne oraz zmiennych wyrażających czynniki technologiczne (o jeden rok)¹⁹.

Tabela 5. Wyniki oszacowań modelu (*fixed effects*) – zmienne objaśniane eksport, eksport/import

Równanie	1	2	3	4	5
Zmienna zależna	Eksport		Eksport/import		
Okres	2009-2011	2009-2011	2009-2011	2010-2011	2010-2011
wyraz wolny	12,66 *** 6,64	14,51 *** 295,12	12,45 *** 10,44	12,03 *** 7,63	13,73 *** 9,54
nakłady inwestycyjne	0,58 *** 6,83		0,44 *** 4,33		
nakłady inwestycyjne(-1)		0,56 *** 13,58		0,37 *** 3,12	0,37 *** 3,30
nakłady dz. innowacyjna					
nakłady dz. innowacyjna(-1)					
nakłady B+R	0,31 *** 0,31		0,07 *** 2,68		
nakłady B+R(-1)		0,34 *** 48,21		0,15 *** 3,98	0,11 *** 3,42
wynagrodzenia	-1,18 *** -4,78	-1,40 *** -383,78	-1,44 *** -10,37	-1,40 *** -7,26	-1,61 *** -9,47
zakup wiedzy ze źródeł zewn.(-1)				-0,07 ** -2,23	
udział kapitału zagranicznego	0,18 * 1,84	0,19 *** 3,84	0,17 *** 3,22	0,18 ** 2,64	0,20 *** 3,05
popyt wewnętrzny			-0,47 *** -4,04	-0,41 *** -3,13	-0,43 *** -3,36
Liczba obserwacji	64	45	64	43	45
R ²	0,79	0,83	0,71	0,76	0,73
skor. R ²	0,77	0,80	0,67	0,71	0,69
S.E.	0,54	0,51	0,30	0,28	0,29
F-statistic	35,51	36,91	19,43	16,02	17,01
Prob(F-statistic)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

*/**/**-Parametr różny od zera na poziomie istotności odpowiednio 10%, 5% i 1%

Kursywą podano wartości statystyk *t-Studenta*.

Źródło: obliczenia własne przy pomocy programu Eviews 7.

¹⁹ Przyjęte opóźnienie zostało poddyktowane ilością obserwacji.

Wyniki analizy wskazują, że wydatki na B+R są pozytywnie skorelowane z miernikami konkurencyjności. Wzrost wydatków na B+R o 1% był związany ze wzrostu eksportu w okresie bieżącym o 0,31% (model 1), wskaźnika pokrycia importu eksportem o 0,07% (model 3) oraz eksportu przypadającego na zatrudnionego o 0,12-0,13% (modele 6-8). Zależność jest silniejsza po wprowadzeniu rocznego opóźnienia - wzrost wydatków na B+R o 1% w okresie poprzednim przekładał się na wzrost eksportu o 0,34% (model 2), relacji eksport/import o 0,11-0,15% (modele 4-5) i eksportu na zatrudnionego o 0,13% (model 9).

Dodatni wpływ nakładów na działalność innowacyjną jest mniej czytelny - statystycznie istotne rezultaty otrzymano jedynie w przypadku modeli objaśniających eksport w przeliczeniu na zatrudnionego - ich jednoprocenowy wzrost przekładał się na wzrost zmiennej objaśnianej o 0,44-0,55% (modele 6-8) w bieżącym okresie, a o 0,57% w okresie przyszłym (model 9).

Jeśli chodzi o wydatki na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych nie wpływały one w sposób statystycznie istotny na eksport oraz eksport przypadający na zatrudnionego. W modelu 4 otrzymano natomiast, że ich wzrost przyczynia się do utraty konkurencyjności. Wydaje się, że niezgodne z oczekiwaniami, dodatnie oszacowanie parametru może wynikać z niedostatków po stronie danych – stosunkowo niewielkiej ilości obserwacji uniemożliwiających wprowadzenie do modelu kolejnych opóźnień tej zmiennej oraz poziomu agregacji danych. Niemniej jednak, otrzymany wynik można również interpretować w kontekście rynków zbytu towarów wytworzonych dzięki zakupowi wiedzy ze źródeł zewnętrznych – można domniemywać, że jest nim przede wszystkim rynek krajowy, stąd też wzrost tej kategorii nakładów przyczynia się do pogorszenia relacji eksport/import. Otrzymany wynik należy traktować szczególnie ostrożnie również ze względu na fakt, iż w strukturze nakładów na działalność innowacyjną w Polsce dominują nakłady inwestycyjne, związane z nabywaniem tzw. technologii materialnej, natomiast znaczenie wydatków na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych jest raczej znikome - w 2011 r. stanowiły one 1,3% nakładów na działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych ogółem.

W przypadku zmiennej obrazującej koszty pracy, otrzymano, że wpływają one ujemnie na konkurencyjność w przypadku modeli objaśniających eksport oraz wskaźnik pokrycia importu eksportem, natomiast dla eksportu na zatrudnionego otrzymano związek dodatni, co również można łączyć z ograniczeniami leżącymi po stronie zbioru danych. Prawdopodobne jest również, iż wzrost wynagrodzeń był związany w badanym okresie ze spadkiem zatrudnienia i tym samym wzrostem wartości relacji eksportu w przeliczeniu na jednego zatrudnionego.

Zmienna wyrażająca wpływ kapitału zagranicznego była pozytywnie skorelowana z przyjętymi wskaźnikami konkurencyjności w modelach objaśniających eksport oraz relację eksport/import. Nie udało się natomiast skonstruować modelu, w którym byłaby ona statystycznie istotna na poziomie 10% w równaniu objaśniającym eksport na zatrudnionego. Niemniej jednak, otrzymane wyniki (modele 1-5) pozwalają stwierdzić, iż udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym jest ważnym czynnikiem określającym konkurencyjność branży.

Otrzymano ponadto, iż rosnący popyt wewnętrzny przyczyniał się do obniżenia konkurencyjności wyrażonej wskaźnikami eksportu na zatrudnionego i relacji eksport/import (modele 3-9). Wydaje się to świadczyć za tezą, iż wyższa dynamika wzrostu popytu krajowego

niż zagranicznego zachęca krajowych producentów do rozwijania sprzedaży, w tym także mniej konkurencyjnych produktów wytwarzanych w kraju na tym rynku. W takiej sytuacji wzrostowi udziału sprzedaży wyrobów krajowych na rynek krajowy może towarzyszyć spadek dynamiki wzrostu eksportu, a więc stabilizacja lub zmniejszenie jego udziału w rynku zagranicznym²⁰, w przeciwieństwie do argumentacji kładącej nacisk na rolę korzyści skali w kształtowaniu konkurencyjności²¹.

Tabela 6. Wyniki oszacowań modelu (*fixed effects*) – zmienna objaśniana eksport/zatrudnienie

Równanie	6	7	8	9
Zmienna zależna	Eksport/zatrudnienie			
Okres	2008-2011	2008-2011	2008-2011	2009-2011
wyraz wolny	0,74 0,30	2,41 1,03	6,47 *** 6,79	6,42 *** 6,64
nakłady inwestycyjne				
nakłady inwestycyjne(-1)				
nakłady dz. innowacyjna	0,47 *** 3,75	0,44 *** 3,60	0,55 *** 5,22	
nakłady dz. innowacyjna(-1)				0,57 *** 5,18
nakłady B+R	0,17 *** 3,01	0,13 ** 2,56	0,12 ** 2,36	
nakłady B+R(-1)				0,13 ** 2,48
wynagrodzenia	0,62 ** 2,26	0,48 *** 1,87		
zakup wiedzy ze źródeł zewn.(-1)				
udział kapitału zagranicznego				
popyt wewnętrzny	-0,43 *** -2,83	-0,46 * -3,10	-0,55 * -3,89	-0,55 *** -3,83
Liczba obserwacji	82	88	88	69
R²	0,51	0,49	0,47	0,51
skor. R²	0,46	0,44	0,43	0,47
S.E.	0,59	0,59	0,60	0,58
F-statistic	9,46	10,81	11,87	13,05
Prob(F-statistic)	0,00	0,00	0,00	0,00

*/**/***-Parametr różny od zera na poziomie istotności odpowiednio 10%, 5% i 1%

Kursywą podano wartości statystyk t-Studenta.

Źródło: jak w tabeli 5.

²⁰Por. Wziętek-Kubiak A., *op. cit.*, s. 62.

²¹Por. Fagerberg J., *op. cit.*, s. 24.

Pozytywny wpływ wydatków inwestycyjnych potwierdzono natomiast w modelach objaśniających eksport oraz wskaźnik pokrycia importu eksportem zarówno w okresie bieżącym, jak i z rocznym opóźnieniem.

Zakończenie

Niniejsze badanie dotyczyło analizy determinant międzynarodowej konkurencyjności branż polskiego przemysłu. Uzyskane wyniki oszacowań modelu ekonometrycznego pozwalają przyjąć, że udało się potwierdzić oczekiwany, dodatni wpływ wydatków na badania i rozwój na wszystkie analizowane wskaźniki konkurencyjności. W przypadku nakładów na działalność innowacyjną, wpływ ten był dodatni i istotny statystycznie w przypadku modeli objaśniających eksport na zatrudnionego. Otrzymano również, zgodny z oczekiwaniami wpływ nakładów inwestycyjnych, kosztów pracy i kapitału zagranicznego na konkurencyjność branż w modelach objaśniających eksport i wskaźnik pokrycia importu eksportem, a także popytu wewnętrznego w równaniach opisujących eksport na zatrudnionego oraz relację eksport/import.

Dodatni wpływ wynagrodzeń w modelu objaśniającym eksport przypadający na zatrudnionego należy prawdopodobnie wiązać z odwrotną zależnością pomiędzy kosztami pracy a poziomem zatrudnienia, natomiast ujemne oszacowanie parametru wyrażającego wpływ nakładów na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych może wynikać z ich niskiego znaczenia w nakładach na działalność innowacyjną ogółem oraz możliwej przypadkowości ich zmian w okresie badania. Możliwe jest również, iż produkty wytworzone dzięki zakupowi wiedzy ze źródeł zewnętrznych kierowane są przede wszystkim na rynek wewnętrzny.

Krótki przedział czasu objęty analizą, wynikający z nieporównywalności danych, zachęca do kontynuacji badania w przyszłości. Interesujące wydaje się być w szczególności wprowadzenie do modelu kolejnych opóźnień zmiennych wyrażających czynniki technologiczne oraz zastąpienie strumieni rocznych wartością skumulowanych zasobów tych zmiennych. Kolejne rozszerzenie modelu mogłoby objąć również tzw. pośrednie wydatki na B+R – poniesione w innych branżach w kraju i za granicą. Zwiększenie liczby obserwacji umożliwiłoby również przeprowadzanie osobnych estymacji w sektorach według poziomów techniki.

BIBLIOGRAFIA:

Fagerberg J., *Competitiveness, scale and R&D* [w:] Fagerberg J., Hansson P., Lundbergand L., Melchior A., *Technology and International Trade* Cheltenham, Edward Elgar 1997.

Cantwell J., *Innovation and competiveness* [w:] *Handbook of innovation*, Fagerberg J., Mowery D.C., Nelson R.R. (eds.), Oxford University Press 2003.

Gawlikowska-Hueckel K., *Atrakcyjność inwestycyjna nowych województw*, Polska regionów nr 4, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1999.

Hatzichronoglou T., *Revision of the high technology sector and product classification*, STI Working Papers 1997/2, OECD Paryż 1997.

Jagiello M. E., Marczewski K., Wysocka A., *Aktywność eksportowa polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2007.

Krajewski S., *Działalność eksportowa przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego*, [w:] Szanse eksportowe polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Uwarunkowania globalne i regionalne, red. Wysokińska Z., Witkowska J., Wydawnictwo UŁ, Łódź 1997.

Lizińska W., *Zmiany motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, Wyzwania gospodarki globalnej. Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego 2012, nr 31

Nauka i technika w Polsce w 2004 roku, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2005.

Nauka i technika w Polsce w 2011 roku, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2012.

Rocznik statystyczny przemysłu 2009, 2010, 2011, GUS, Warszawa.

Raczyk A., Dobrowolska-Kaniewska H., *Kształtowanie struktur przestrzennych sektora przemysłu i usług według poziomów techniki na przykładzie województwa dolnośląskiego*, Prace Geografii Przemysłu, nr 13, Warszawa-Kraków 2009.

Wziątek-Kubiak A., *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2003.

Jacek Marcinkiewicz¹
Jarosław Kilon²

ROZWAŻANIA NA TEMAT KONKURENCYJNOŚCI INWESTYCJI W PODSTAWOWE WALORY NOTOWANE NA GPW W WARSZAWIE

Streszczenie

Głównym celem prezentowanego opracowania jest dokonanie analizy konkurencyjności inwestycji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W artykule podjęto próbę oceny atrakcyjności inwestycji w walory notowane na GPW w porównaniu do inwestycji na największych giełdach światowych oraz próbę pomiaru konkurencyjności inwestycji w poszczególne segmenty rynku akcji. Przeprowadzona w oparciu o dane historyczne analiza wskazuje na stosunkowo wysoką stopę zwrotu z inwestycji na GPW w porównaniu do giełd światowych, jak również wysokie ryzyko inwestycji. Pierwsza wartość wynika w znacznej mierze z dobrej kondycji polskiej gospodarki, druga z ryzyka systemowego. Analiza indeksów cenowych GPW wskazała na znaną wśród praktyków inwestowania zależność: im większa spółka tym niższe ryzyko, ale również niższe oczekiwania co do stopy zwrotu.

REFLECTIONS ON THE COMPETITIVENESS OF INVESTMENTS IN BASIC VALUES LISTED ON THE WARSAW STOCK EXCHANGE

Summary

The main aim of the study is to analyze the competitiveness of the investment on the Stock Exchange in Warsaw. The paper attempts to assess the attractiveness of an investment in shares listed on the Warsaw Stock Exchange in comparison to investments on the largest world markets and to measure the competitiveness of investments in different segments of the stock market. The analysis carried out on the basis of historical data indicates a relatively high rate of return on investment on the Warsaw Stock Exchange in comparison to world stock exchanges, as well as a high risk investment. The first phenomenon is mainly due to the generally good state of the Polish economy, the second is a result of systemic risk. The analysis of the Warsaw Stock Exchange price indices indicated the well-known investment relationship: the larger the firm, the lower the risk, but also the lower expectations for the rates of returns.

Słowa kluczowe (Keywords): capital market, Stock Exchange, investment's competitiveness.

¹ Dr Jacek Marcinkiewicz, Uniwersytet w Białymstoku.

² Dr Jarosław Kilon, Politechnika Białostocka.

Wstęp

Od końca XX wieku stałe miejsce w leksykonie nauk ekonomicznych zajmuje słowo *konkurencyjność*. Terminu użyto po raz pierwszy w latach 70-tych XX wieku przez amerykańskich ekonomistów do opisu rywalizacji handlowej pomiędzy firmami amerykańskimi i japońskimi.³ Przez 40 lat można zauważyć wzrost częstotliwości użycia tego terminu jak i zmianę jego znaczenia. Obecnie wpisując do najpopularniejszej wyszukiwarki słowo *konkurencyjność* w ciągu ułamka sekundy pojawia się blisko 28 milionów linków, z czego ponad milion w języku polskim.

Termin *konkurencyjność* jest terminem wieloznacznym. Historycznie najwcześniej i chyba najczęściej używany jest w odniesieniu do gospodarki danego kraju. W tym rozumieniu oznacza „zdolność do sprostania konkurencji oraz do generowania długookresowego, efektywnego wzrostu i rozwoju gospodarczego”⁴. Konkurencyjność danego kraju może być opisana przez wskaźniki charakteryzujące poszczególne obszary życia gospodarczego.⁵

Nieco odmienne spojrzenie na temat konkurencyjności zaproponował Krugman. Jego zdaniem konkurencyjność należy wiązać z konkretnym przedsiębiorstwem, a konkurencyjności danego państwa (gospodarki) nie należy traktować jako prostej sumy konkurencyjności przedsiębiorstw w niej działających. To w przypadku przedsiębiorstw podmioty, które nie są konkurencyjne i przynoszą straty, nie mogą pozostać na rynku. Tylko podmioty konkurencyjne mają szansę przetrwania. Brak konkurencyjności oznacza wykluczenie z rynku i bankructwo albo konieczność akceptacji dominacji silniejszych przedsiębiorstw.⁶ Z kolei Porter w modelu diamentu zwrócił uwagę na wiele czynników specjalnościowych (innych niż klasyczne: praca, ziemia, kapitał) w kreowaniu konkurencyjności. Szczególną rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej przypisał innowacyjności.⁷ Konkurencyjnością można nazwać zatem zdolność przedsiębiorstw, podmiotów, regionów, krajów do uzyskania przewagi i trwałego zapewnienia sobie wyższego niż konkurencji stadium rozwoju lub wyższej stopy zwrotu.

1. Konkurencyjność na rynkach kapitałowych

Konkurencyjność może być również atrybutem rynku kapitałowego i jego centralnej instytucji – giełdy papierów wartościowych. Obok bardzo często badanej przez teoretyków

³ A. Wziętek-Kubiak, *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2003 s. 9.

⁴ T. Dołęgowski, *Postulowane kierunki wspierania konkurencyjności Polski i republik bałtyckich w świetle strategii „Europa 2020” Unii Europejskiej* [w:] B. Gruzewski, *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, Wilno 2012, s. 7.

⁵ Zob. A. Grynia, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy na tle innych państw Unii Europejskiej*, [w:] B. Gruzewski, *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, Wilno 2012, s. 79-97; G. Złotorzyński, *Konkurencyjność gospodarki polskiej w latach 2000-2010*, [Białystok 2011, s. 171-182.

⁶ Zob. P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, [online] <http://www.foreignaffairs.com/articles/49684/paul-krugman/competitiveness-a-dangerous> [dostęp: 4.07.2013].

⁷ Zob. M. E Porter, *The Competitive Advantage of Nations, States and Regions*, [online] http://www.isc.hbs.edu/pdf/20090415_AMP.pdf, s. 8 [dostęp: 4 lipca 2013 r.].

efektywności, rozumianej jako pełne i natychmiastowe odzwierciedlenie wszelkich dostępnych informacji w cenach walorów, konkurencyjność jest podstawowym identyfikatorem danego rynku kapitałowego.⁸ W skali makroekonomicznej konkurencyjność giełdy papierów wartościowych utożsamiana jest z wysokim poziomem rozwoju, bezpieczeństwem i płynnością obrotu, akceptowalnymi kosztami zawieranych transakcji. W skali mikroekonomicznej o atrakcyjności rynku kapitałowego dla inwestora decyduje możliwość uzyskiwania wysokiej stopy zwrotu przy akceptowalnym ryzyku.

Poziom rozwoju giełdy opisany może być przy wykorzystaniu zestawu aktów prawnych regulujących jego funkcjonowanie, rodzaju notowanych na nim instrumentów finansowych, a także wskaźników ilościowych takich jak kapitalizacja, liczba notowanych instrumentów, czy wartość obrotu na sesję. O ile można przyjąć, że bezpieczeństwo obrotu, poziom regulacji prawnych, czy wysokość kosztów transakcyjnych nie różnią się znacznie w przypadku giełd zrzeszonych w WFE (World Federation of Exchanges) i FESE (Federation of European Securities Exchanges), to różnice w przypadku wskaźników ilościowych opisujących sytuację panującą na danym rynku kapitałowym są ogromne.⁹

Na poziom rozwoju danej giełdy znaczący wpływ ma ryzyko systemowe (rynkowe). Nie jest ono ściśle związane z obszarem działania funkcjonującego na rynku kapitałowym podmiotu gospodarczego, lecz jest pochodną działania sił zewnętrznych. Przekłada się to na stwierdzenie, iż podmiot nie może tego rodzaju ryzyka wyeliminować. Ryzyko systemowe funkcjonowania na danej giełdzie papierów wartościowych wynika w różnym stopniu z m.in. z praw przyrody, wielkości danej gospodarki i stopnia jej rozwoju, czy budowanej latami kultury inwestowania. Stabilność gospodarki, wieloletnie funkcjonowanie i tradycja inwestowania na danej giełdzie decyduje o zaufaniu inwestorów, minimalizując w ten sposób ryzyko systemowe.

Nie można jednak zapomnieć, że na giełdzie papierów wartościowych, jak na każdym rynku dochodzi do spotkania dwóch sił: popytu i podaży. Pierwotną podaż papierów wartościowych gwarantują ich emitenci. Zdobyty na rynku pierwotnym kapitał pieniężny przedsiębiorstwo angażuje w działalność gospodarczą. Operacje na rynku wtórnym (a więc w istocie codzienny handel instrumentami finansowymi) nie prowadzą do powiększenia kapitału jednostek deficytowych, tylko do przeniesienia udziału bądź wierzytelności między inwestorami. Rynek wtórny umożliwia obrót wyemitowanymi papierami wartościowymi poprzez ich sprzedaż kolejnym nabywcom, zapewnia zatem tym walorom płynność. Istnienie rynku wtórnego daje inwestorowi możliwość wycofania kapitału i przeznaczenia go na inne cele. Choć rynek pierwotny jest podstawą działania rynku wtórnego, to jego rozwój zależy od sprawnego funkcjonowania rynku wtórnego, który jest gwarantem płynności. Stronami transakcji na rynku wtórnym są instytucjonalni lub indywidualni inwestorzy sprzedający lub kupujący walory. Zatem przedsiębiorstwo zamierzające pozyskać środki poprzez emisję

⁸ A. Adamska, A. Fierla, *Inwestowanie. Instrumenty klasyczne i alternatywne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 17-18.

⁹ Zob. J. Marcinkiewicz, *Analiza porównawcza poziomu rozwoju europejskich giełd*, Optimum Studia ekonomiczne, 2011 – nr 1 (49), s. 115-127.

notowanych na giełdzie papierów wartościowych, zainteresowane jest właściwą ich wyceną oraz „chłonnością” rynku. Giełda konkurencyjna dla emitenta to taka, która daje duże prawdopodobieństwo sprzedaży wyemitowanych na rynku pierwotnym papierów wartościowych po zadowalającej pierwszych inwestorów cenie, zapewnia płynność obrotu i jednocześnie niskie koszty wprowadzenia walorów przedsiębiorstwa do obrotu publicznego.

Drugą stroną rynku kapitałowego są inwestorzy. Pod pojęciem inwestora ukryty jest nabywca dóbr kapitałowych, który w odróżnieniu od konsumenta, angażuje swój kapitał w celu jego pomnożenia. Dostarczając na rynek kapitał inwestorzy zgłaszają popyt na papiery wartościowe. Aprobując ryzyko oczekują osiągnięcia określonych dochodów. Miarą dochodu osiągniętego przez inwestorów (przy założeniu braku dywidendy) jest stopa zwrotu wyrażona wzorem 1.

$$R_t = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \quad (1)$$

gdzie:

R_t – zwykła stopa zwrotu z inwestycji w dany instrument finansowy,

P_t – wartość instrumentu finansowego (kurs akcji, wartość indeksu),

P_{t-1} – wartość instrumentu finansowego w bazowym okresie.

Zwykła stopa zwrotu, choć jest używana najczęściej, nie daje możliwości stosowania klasycznych narzędzi opisu statystycznego, takich jak momenty zwykłe i centralne. Jeśli wartość instrumentu finansowego oscyluje między kwotami 80 i 100, to zwykłe stopy zwrotu wynoszą odpowiednio 0,25 (w przypadku wzrostu ceny) i -0,2 (w przypadku jej spadku). Dodanie tych stóp zwrotu mogłoby sugerować łączny wzrost cen, a przecież ostateczna cena nie różni się od początkowej. Przedstawionego mankamentu nie posiada logarytmiczna stopa zwrotu. Sposób wyznaczenia oraz związek między zwykłą stopą zwrotu a logarytmiczną stopą zwrotu przedstawia wzór 2. N -okresowa logarytmiczna stopa zwrotu jest sumą k jednookresowych logarytmicznych stóp zwrotu a średnia logarytmiczna stopa zwrotu jest średnią arytmetyczną k jednookresowych logarytmicznych stóp zwrotu.

$$r_t = \ln \frac{P_t}{P_{t-1}} = \ln P_t - \ln P_{t-1} = \ln(1 + R_t) \quad (2)$$

gdzie:

r_t – logarytmiczna stopa zwrotu z inwestycji w dany instrument finansowy,

P_t – wartość instrumentu finansowego (kurs akcji, wartość indeksu),

P_{t-1} – wartość instrumentu finansowego w bazowym okresie.

Do opisu ryzyka na rynku kapitałowym używana jest wariancja stopy zwrotu (wzór 3) oraz odchylenie standardowe stóp zwrotu.

$$V = \frac{1}{N} \sum_{t=1}^N (r_t - \bar{r})^2 \quad (3)$$

V - wariancja stopy zwrotu z inwestycji w dany instrument finansowy na N sesjach,

r_t – logarytmiczna stopa zwrotu z inwestycji w dany instrument finansowy,

\bar{r} – N -okresowa średnia logarytmiczna stopa zwrotu z inwestycji.

Zgodnie z założeniem o racjonalności, inwestor winien zmierzać do wyboru takich walorów (czy też inwestowania na takich rynkach), które maksymalizują zysk przy danym poziomie ryzyka lub minimalizują ryzyko przy danym poziomie zysku. Z powyższego wynika, że giełda konkurencyjna dla inwestorów to taka, która umożliwi maksymalizację średniej logarytmicznej stopy zwrotu przy danym poziomie wariacji logarytmicznych stóp zwrotu lub minimalizacji wariacji logarytmicznych stóp zwrotu przy wyznaczonym poziomie średniej logarytmicznej stopy zwrotu¹⁰.

Warte podkreślenia jest, że podmioty reprezentujące popyt i podaż na rynku kapitałowym zawierają transakcje dzięki istnieniu trzeciej grupy, czyli pośredników. Pośrednicy świadczą usługi na rzecz emitentów i inwestorów umożliwiając przepływ informacji, środków i instrumentów finansowych między emitentami i inwestorami oraz pomiędzy inwestorami. Pośrednicy za giełdę konkurencyjną uważać mogą, taką organizację, która zapewnia im dochód wynikający z obrotu papierami wartościowymi. Zatem dochód pośredników jest koniecznym do poniesienia kosztem dla emitentów oraz inwestorów. Nie zmienia to jednak podstawowej misji giełdy papierów wartościowych, za jaką należy uznać organizację obrotu instrumentami finansowymi poprzez koncentrację w jednym miejscu i czasie ofert kupujących i sprzedających. To inwestorzy są stawiani na pierwszym miejscu, zatem, nie umniejszając znaczenia emitentów i pośredników, konkurencyjność giełdy należy postrzegać głównie z punktu widzenia inwestorów.

2. Konkurencyjność międzygiełdowa (giełdowa w skali makro)

Pomimo, że poziom rozwoju giełdy jest pojęciem złożonym, to już prezentacja fundamentalnej kategorii giełdowej, jaką jest kapitalizacja rynku, pozwoli wiele zauważyć. Jest ona podstawowym wskaźnikiem obrazującym wielkość giełdy papierów wartościowych (a tym samym jej konkurencyjność). Wartości tego wskaźnika dla największych giełd światowych i GPW w Warszawie prezentuje tablica 1.

W celu określenia rozmiarów Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie na rynku międzygiełdowym dokonano zestawienia kapitalizacji GPW z największymi giełdami światowymi. Największą, zarówno pod względem wartości obrotów oraz kapitalizacji notowanych na niej spółek, giełdę – New York Stock Exchange – można nazwać mianem giełdy światowej. Kapitalizacja spółek notowanych na giełdzie w Nowym Yorku na koniec 2010 roku była 70-krotnie większa niż kapitalizacja spółek notowanych na giełdzie w Warszawie.

¹⁰ Związek między stopą zwrotu a ryzykiem jest w literaturze rozważany również w uwagi na skłonność inwestora do podejmowania ryzyka oraz nieracjonalność jego zachowań. Występowaniu anomalii cen na rynku kapitałowym (np. efektem kalendarzowym) oraz finansom behawioralnym poświęcono wiele miejsca w literaturze. Zdaniem autora na uwagę zasługują takie prace jak: D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica*, XLVII (1979), 263-291; R. Koppel, *Inwestowanie a irracjonalny umysł*, CeDeWu, Warszawa 2012; P. Kowalczyk, *Sezonowość stóp zwrotu z akcji a struktura inwestorów na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, Rozprawa doktorska napisana pod kierunkiem dr hab. J. Rogowskiego, Białystok 2007.

Tablica 1. Kapitalizacja największych giełd światowych oraz GPW w Warszawie

Giełda	Grudzień 2010 (w mld USD)	Czerwiec 2013 (w mld USD)
NYSE Euronext (US)	13394	15870
NASDAQ OMX	3889	5254
Japan Exchange Group - Tokyo	3828	4026
London SE Group	3613	3627
NYSE Euronext (Europe)	2930	2908
Hong Kong Exchanges	2711	2670
Shanghai SE	2716	2277
Deutsche Börse	1430	1517
GPW w Warszawie	191	185*

* - oszacowano na podstawie danych GPW i kursu dolara dnia 30 czerwca 2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.world-exchanges.org oraz www.gpw.pl.

W połowie roku 2013 dystans ten był jeszcze większy. W Azji największymi giełdami są giełdy w Tokyo, Hong-Kongu i Szanghaju – kapitalizacja notowanych na nich spółek jest kilkunastokrotnie większa niż na GPW. Z oczywistych względów szczególnie dynamicznie w pierwszej dekadzie XXI wieku rozwijała się giełda w Szanghaju – w latach 2005-2010 kapitalizacja wzrosła blisko dziesięciokrotnie. Wśród giełd europejskich największą, 19-krotnie większą niż GPW, kapitalizacją może poszczycić się giełda w Londynie. Na drugim miejscu, z kapitalizacją 15-krotnie większą niż GPW plasuje się sojusz giełd Euronext, będący platformą handlu giełdowego stworzoną przez giełdy w Paryżu, Amsterdamie, Brukseli i Lizbonie. Również „rozmiar” giełdy we Frankfurcie znacznie, bo 8-krotnie, przekracza kapitalizację rodzimych spółek na warszawskim parkiecie.

Należy zaznaczyć, że największe giełdy papierów wartościowych funkcjonują w krajach o tzw. angloamerykańskich systemach finansowych, w których transfer środków finansowych od podmiotów dysponujących ich nadwyżkami do podmiotów zgłaszających zapotrzebowanie, dokonywany jest głównie przy udziale rynku kapitałowego. W przeciwieństwie do systemu angloamerykańskiego, w systemie kontynentalnym najważniejszą rolę w transferze środków finansowych odgrywają banki. Przykład gospodarki brytyjskiej i niemieckiej w najlepszy uwidoczni różnice w sposobie finansowania przedsięwzięć gospodarczych.¹¹

Warto również przyrzeć się korzyściom osiąganym przez inwestorów z inwestycji dokonywanych na różnych rynkach. W tym celu dokonano analizy „szerokich” indeksów omawianych giełd światowych w okresie styczeń 2009 – czerwiec 2013. Obliczenia przeprowadzono w oparciu o dane miesięczne (wartość indeksu giełdowego w ostatnim dniu miesiąca). Średnie logarytmiczne stopy zwrotu indeksów giełdowych oraz ich odchylenia standardowe zaprezentowano w tablica 2..

¹¹ Zob. K. Jajuga (red.), *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Rynek finansowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2011, s. 15.

Tablica 2. Wartości średnich miesięcznych stóp zwrotu z inwestycji oraz ich odchylenia standardowe obliczone dla indeksów giełd światowych oraz GPW w Warszawie (styczeń 2009-czerwiec 2013)

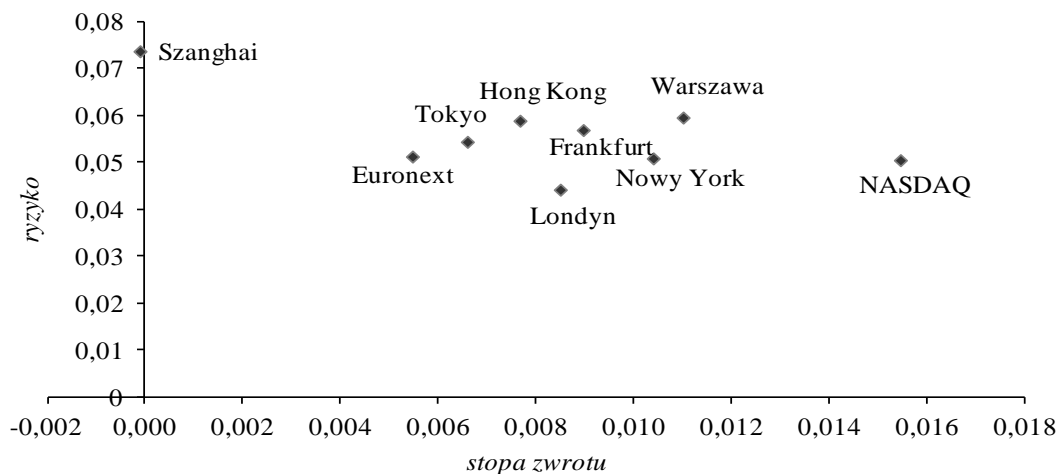
Giełda	Średnia logarytmiczna miesięczna stopa zwrotu	Odchylenie standardowe miesięcznych stop zwrotu
NASDAQ OMX	0,015	0,050
GPW w Warszawie	0,011	0,059
NYSE Euronext (US)	0,010	0,051
London SE Group	0,009	0,044
Deutsche Börse	0,009	0,057
Hong Kong Exchanges	0,008	0,059
Japan Exchange Group - Tokyo	0,007	0,054
NYSE Euronext (Europe)	0,005	0,051
Shanghai SE	0,000	0,074

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.world-exchanges.org oraz www.money.pl.

Rynkiem, który umożliwił inwestorowi uzyskanie największej stopy zwrotu w okresie 2009 – czerwiec 2013 był elektroniczny systemem handlu akcjami NASDAQ. Na GPW w Warszawie, w ciągu analizowanego okresu, inwestorzy uzyskali przeciętną miesięczną stopę zwrotu w wysokości 1,1%. Około 1% miesięcznie przeciętnie zarabiali inwestorzy na giełdzie w Nowym Yorku, Londynie oraz Frankfurtcie. W badanym okresie, najmniej konkurencyjna okazała się giełda w Szanghaju – średnia stopa zwrotu z inwestycji była tu najniższa, a ryzyko najwyższe.

Racjonalny inwestor powinien inwestować na giełdach, na których stopa zwrotu jest maksymalizowana przy danym poziomie ryzyka albo takich, które minimalizują ryzyko przy określonej stopie zwrotu. Przestrzegając ściśle postulatu racjonalności, za konkurencyjną wobec rynku NASDAQ można uważać jedynie giełdę w Londynie. Inwestycje na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie można uważać za konkurencyjne (w okresie 2009-czerwiec 2013) wobec inwestycji na giełdach w Nowym Yorku, Londynie, Tokyo czy Euronext. Wprawdzie w Warszawie przeciętne stopy zwrotu były większe niż na wymienionych giełdach, ale towarzyszyło temu wyższe ryzyko inwestycji. Nieco słabiej od GPW wypadły giełdy w Hong Kongu i Frankfurtcie: przy zbliżonych wartościach odchyłeń standardowych średnia stopa zwrotu w Warszawie była znacznie większa (rysunek 1). Należy zauważyć, że najwyższe ryzyko inwestycji (mierzone odchyleniem standardowym miesięcznych stóp zwrotu indeksu giełdowego) zaobserwowano w Szanghaju, Warszawie i Hong Kongu, na co niewątpliwie wpływ miało trudne do oszacowania ryzyko systemowe. Wysoką konkurencyjność inwestycji na GPW w Warszawie w analizowanym okresie można wyjaśnić dobrą „kondycją” polskiej gospodarki. Wydaje się bowiem mało prawdopodobne, aby w słabo rozwijającej się gospodarce dobrze rozwijał się rynek kapitałowy.

Rysunek 1. Konkurencyjność inwestycji na wybranych giełdach papierów wartościowych – stopa zwrotu a ryzyko w okresie 01.2009-06.2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tablicy 2.

3. Konkurencyjność inwestycji w różne segmenty rynku akcji notowanych na GPW w Warszawie

Giełdy papierów wartościowych nie można traktować jako rynku jednolitego. Wśród instrumentów notowanych na GPW w Warszawie znajdują się dłużne instrumenty transferu kapitału (obligacje), udziałowe instrumenty transferu kapitału (akcje) oraz instrumenty transferu ryzyka (instrumenty pochodne). Zależność ekonomiczna, jaka powstaje między emitentem i nabywcą obligacji, powoduje niewielkie zmiany cen obligacji będących w obrocie publicznym przy względnie przewidywalnej stopie zwrotu z inwestycji. W przypadku instrumentów o charakterze własnościowym potwierdzających prawo do udziału w majątku spółki, stopień zmienności dochodu generowanego przez instrument finansowy jest znacznie większy. Wśród instrumentów pochodnych, najmłodszej grupy instrumentów finansowych, mamy do czynienia z przekazaniem przez jedną lub obie strony ryzyka. Cena tych instrumentów kształtuje się jako wielkość wtórna, zależna bezpośrednio lub pośrednio od cen lub wartości innego instrumentu bazowego, a sama transakcja może być do pewnego stopnia traktowana jako forma zakładu wzajemnego o przyszłą jego wartość. Ryzyko inwestycji w instrumenty pochodne może być znacznie spotęgowane uwagi na zastosowanie dźwigni finansowej.¹²

Olbrzymie zróżnicowanie możliwych do wyboru przez inwestorów instrumentów finansowych znacznie ogranicza możliwości przeprowadzenia analizy porównawczej pod kątem konkurencyjności. Dlatego w dalszych rozważaniach uwaga zostanie skupiona na akcjach, a więc podstawowych instrumentach finansowych będących przedmiotem notowań na

¹² J. Szambelańczyk (red.), *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Wydawnictwo ZBP, Warszawa 2009, s. 23-24.

GPW w Warszawie. Uzasadnione wydaje się zatem pytanie: które akcje można uznać za konkurencyjne?

Kluczowym elementem w określeniu konkurencyjności inwestycji w akcje notowane na GPW w Warszawie jest wielkość spółki i tym samym jej przynależność do danego indeksu giełdowego. W skład indeksu WIG20¹³ wchodzi 20 największych i najbardziej płynnych spółek z Głównego Rynku GPW, indeks jest obliczany od 16 kwietnia 1994 roku. Indeks mWIG40 (jako kontynuacja indeksu MIDWIG) jest obliczany od 31 grudnia 1997 roku i obejmuje 40 średnich spółek notowanych na GPW. Indeks sWIG80 (kontynuacja indeksu WIRR) obliczany jest od 31 grudnia 1994 roku i obejmuje 80 małych spółek notowanych na Głównym Rynku GPW. Odpowiedź na powyższe pytanie będzie sformułowana w oparciu o analizę empiryczną danych rocznych dotyczących indeksów giełdowych GPW za lata 1998-2013. Jest to najdłuższy możliwy do przeanalizowania okres, w którym na warszawskim parkiecie publikowane są indeksy cenowe.

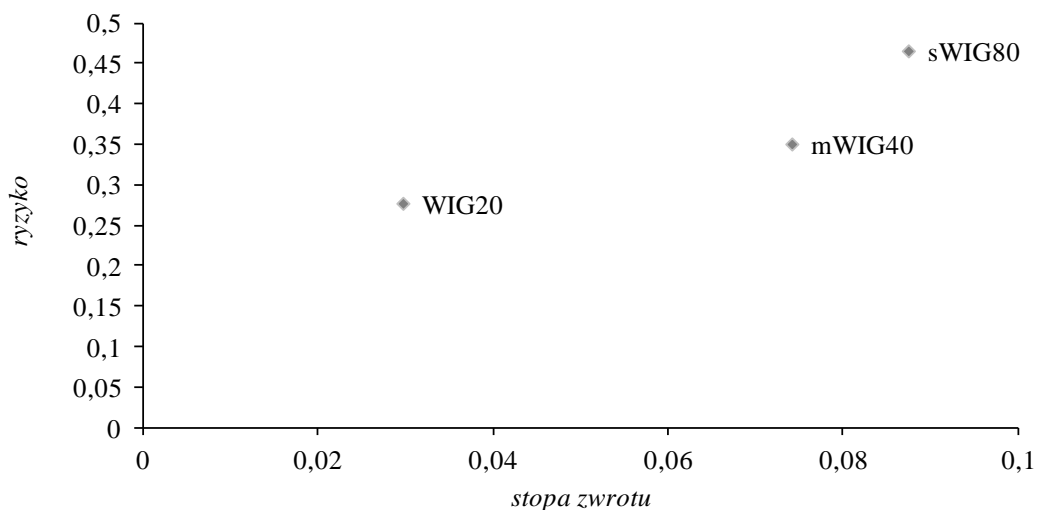
Przeciętna roczna logarytmiczna stopa zwrotu z inwestycji w 20 największych spółek GPW w latach 1998-2013 wyniosła 0,0297, co oznacza, że średnioroczny zysk inwestora z tytułu różnicy kursu wyniósł blisko 3%. Najwyższą logarytmiczną stopę zwrotu zanotowano w roku 1999 (0,365), a najniższą w roku 2008 (-0,658). Odchylenie standardowe stóp zwrotu indeksu WIG20 wyniosło 0,277, co oznacza, że logarytmiczna stopa zwrotu przeciętnie różniła się od wartości średniej o blisko 28 p.p. Przepiętna roczna logarytmiczna stopa zwrotu z inwestycji w 40 kolejnych spółek GPW w latach 1998-2013 wyniosła 0,0742, co oznacza, że średnioroczny zysk inwestora z tytułu różnicy kursu wyniósł 7,4%. Najwyższą logarytmiczną stopę zwrotu zanotowano w roku 2006 (0,525), a najniższą, podobnie jak w przypadku WIG20 w „kryzysowym” roku 2008 (-0,98). Odchylenie standardowe stóp zwrotu indeksu mWIG40 wyniosło 0,351, co oznacza, że logarytmiczna stopa zwrotu przeciętnie różniła się od wartości średniej o blisko 35 p.p.

Przeciętna roczna logarytmiczna stopa zwrotu z inwestycji w 80 „małych” spółek GPW w latach 1998-2013 wyniosła 0,0875, co oznacza, że średnioroczny zysk inwestora z tytułu różnicy kursu wyniósł 8,75%. Najwyższą logarytmiczną stopę zwrotu zanotowano w roku 2006 (0,843), a najniższą, podobnie jak poprzednio, w roku 2008 (-0,843). Odchylenie standardowe stóp zwrotu indeksu sWIG80 wyniosło 0,466, co oznacza, że logarytmiczna stopa zwrotu przeciętnie różniła się od wartości średniej o blisko 47 p.p.

Najwyższą średnią stopę zwrotu w badanym okresie zaobserwowano dla indeksu sWIG80, a najniższą dla indeksu WIG20. Również odchylenia standardowe wskazują, że wraz ze wzrostem wielkości spółki maleje ryzyko inwestycji (rysunek 2).

¹³ 23 września 2013 roku na GPW w Warszawie „zadebiutował” indeks WIG30, który stopniowo zastąpi indeks WIG20 – zarówno jako miernik zmiany wartości największych spółek notowanych na GPW, jak i instrument bazowy dla instrumentów pochodnych.

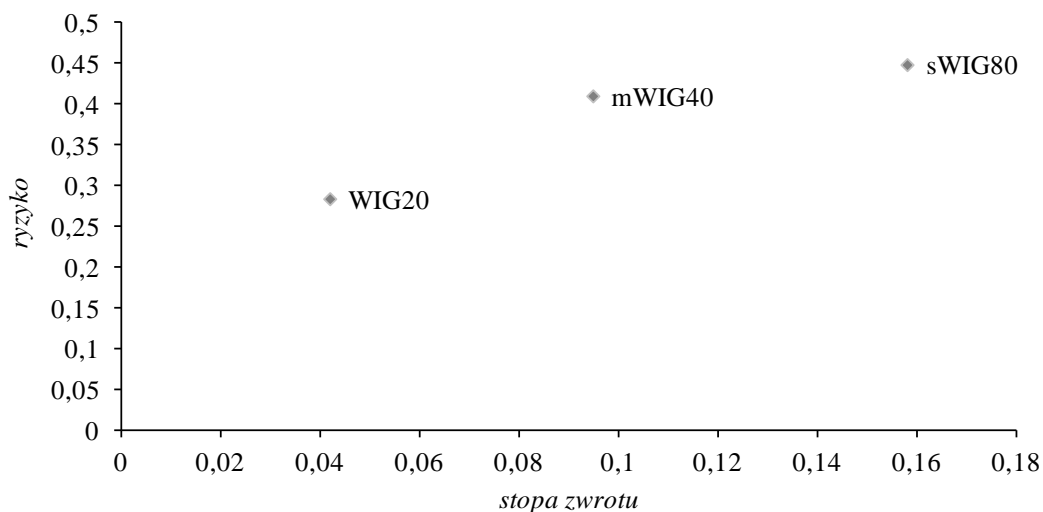
Rysunek 2. Konkurencyjność inwestycji w poszczególnych segmentach rynku akcji GPW – logarytmiczna stopa zwrotu a ryzyko w okresie 01.1998-09.2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych www.gpw.pl.

Można również zauważyć, że skracając okres badania do lat 2004-2013 różnice pomiędzy stopami zwrotu sWIG80, mWIG40 i WIG20 są jeszcze większe (rysunek 3).

Rysunek 3. Konkurencyjność inwestycji w poszczególnych segmentach rynku akcji GPW – logarytmiczna stopa zwrotu a ryzyko w okresie 01.2004-09.2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych www.gpw.pl.

W takiej sytuacji nie jest możliwe określenie, które spółki są bardziej konkurencyjne. Wybór wielkości spółki zależy od indywidualnych preferencji inwestora. Spółki duże, które posiadają stabilną pozycję na rynku, a zarazem są w znacznym stopniu „prześwietlone” przez

analityków giełdowych, powinny być preferowane przez inwestorów cechujących się wysoką awersją do ryzyka.

Natomiast spółki małe nie są tak częstym obiektem badań analityków, zazwyczaj nie mają pozycji lidera w branży, lecz posiadają znaczny potencjał rozwojowy. Powinny być zatem preferowane przez inwestorów oczekujących wyższych stóp zwrotu i jednocześnie akceptujących wyższy poziom ryzyka.

Wnioski

Poziom konkurencyjności, zarówno w ujęciu makro, jak i mikroekonomicznym stanowi jeden z podstawowych parametrów opisujących rynek kapitałowy. Wysoki poziom rozwoju, bezpieczeństwo i płynność obrotu, oraz relatywnie niskie koszty transakcyjne stanowią o konkurencyjności giełdy w skali makroekonomicznej. Powszechnie jednak o atrakcyjności inwestycyjnej rynku decyduje możliwość uzyskiwania wysokiej stopy zwrotu przy akceptowalnym ryzyku. W niniejszym opracowaniu przedstawiono dowody istnienia znacznego zróżnicowania atrakcyjności inwestycyjnej rynków kapitałowych w ujęciu międzynarodowym, jak i w odniesieniu do poszczególnych segmentów Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Wydaje się, że o konkurencyjności giełd w ujęciu międzynarodowym decydują nie tylko czynniki o charakterze mierzalnym (jak np. kapitalizacja rynku, stabilność kategorii makroekonomicznych w regionie), ale również mające podłoże historyczne (tradycje i uwarunkowania kulturowe). Rozpatrując konkurencyjność inwestycji w akcje spółek notowanych w obrębie GPW w Warszawie można postawić tezę, iż decydujące znaczenie o poziomie ryzyka inwestycyjnego (i skorelowanym z nim poziomie oczekiwanej stopy zwrotu) ma rozmiar (kapitalizacja) przedsiębiorstwa. Potwierdzenie tej tezy w ujęciu międzynarodowym wymagać będzie przeprowadzenia pogłębionych badań, obejmujących szeroki katalog spółek notowanych na światowych rynkach.

BIBLIOGRAFIA

Adamska A., Fierla A., *Inwestowanie. Instrumenty klasyczne i alternatywne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

Dołęgowski T., *Postulowane kierunki wspierania konkurencyjności Polski i republik bałtyckich w świetle strategii „Europa 2020” Unii Europejskiej* [w:] B. Gruzewski, *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, BMK Leidykla, Wilno 2012.

Grynia A., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Litwy na tle innych państw Unii Europejskiej*, [w:] B. Gruzewski, *Procesy gospodarcze w Unii Europejskiej i rola państw członkowskich*, BMK Leidykla, Wilno 2012.

Jajuga K. (red.), *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Rynek finansowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2011.

Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica*, XLVII 1979.

Koppel R., *Inwestowanie a irracjonalny umysł*, CeDeWu, Warszawa 2012.

Kowalczyk P., *Sezonowość stóp zwrotu z akcji a struktura inwestorów na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, Rozprawa doktorska napisana pod kierunkiem dr hab. J. Rogowskiego, Białystok 2007.

Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, [online] <http://www.foreignaffairs.com/articles/49684/paul-krugman/competitiveness-a-dangerous-obsession>, [dostęp: 4 lipca 2013 r.].

Marcinkiewicz J., *Analiza porównawcza poziomu rozwoju europejskich giełd*, Optimum Studia ekonomiczne, 2011 – nr 1 (49).

Porter M. E., *The Competitive Advantage of Nations, States and Regions*, [online] http://www.isc.hbs.edu/pdf/20090415_AMP.pdf [dostęp: 4 lipca 2013 r.].

Szambelańczyk J. (red.), *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Wydawnictwo ZBP, Warszawa 2009.

Wziątek-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.

Dane do obliczeń pochodziły ze stron internetowych:

www.gpw.pl (30.09.13)

www.world-exchanges.org (30.09.13)

www.money.pl (30.09.13)

*Alina Grynia*¹
*Germanas Budnikas*²

KONKURENCYJNOŚĆ UCZELNI WYŻSZEJ W KONTEKŚCIE GLOBALIZACJI I INTERNACJONALIZACJI - WYBRANE ASPEKTY

Streszczenie

Niż demograficzny, starzenie się społeczeństwa, emigracja zarobkowa tysięcy młodych ludzi oraz mobilność edukacyjna powodują, że walka o studenta stała się bezwzględna. Te nowe wyzwania wymagają wzmożonego, twórczego wysiłku środowisk akademickich oraz odpowiednich nakładów finansowych. We współczesnych realiach rynkowych szkoła wyższa musi konkurować nie tylko o krajowych nabywców usług edukacyjnych, ale także zagranicznych. Wymiar edukacji na poziomie wyższym zmienia się z krajowego na europejski, a nawet światowy. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie współczesnych warunków, w jakich uczelnie wyższe podejmują walkę konkurencyjną, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień związanych z mobilnością studentów w skali europejskiej i światowej.

COMPETITIVENESS OF HIGH EDUCATION INSTITUTIONS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INTERNATIONALISATION - SELECTED ASPECTS

Summary

Low birth rate, aging of the population, emigration of thousands of young people and educational mobility mean that the struggle for a student became ruthless. These new challenges require intensified, creative effort of academics and adequate funding. In realities of today's market high school must compete not only for domestic purchasers of educational services, but also abroad. Dimension of higher education is changing from national to European or even global. The purpose of this paper is to present contemporary conditions in which universities take up the competitive struggle, with particular emphasis on issues related to student mobility on European and global scale.

Słowa kluczowe: competitiveness of University, internationalization of education.

Wstęp

Warunki funkcjonowania uczelni wyższych zmieniają się w zadziwiająco szybkim tempie. W dużej mierze jest to zdeterminowane przez wszechobecne zjawisko globalizacji i integracji.

¹ Dr Alina Grynia - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

² Dr Germanas Budnikas - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

Jedną z cech współczesnej rzeczywistości jest niż demograficzny i starzenie się społeczeństwa. Kolejną zaś dynamiczny rozwój procesów migracyjnych na całym świecie, zarówno w celach zarobkowych, jak i edukacyjnych. Przy tym eksperci szacują, iż procesy te będą dynamicznie rozwijać się w kolejnych dekadach.

We współczesnych realiach rynkowych popyt na usługi edukacyjne może w istotnym stopniu spadać, a walka o studenta przybierać nowe formy. Zmusza to szkoły wyższe do konkurencyjności o nabywcę usług edukacyjnych nie tylko krajowego, ale także zagranicznego. Doprowadziło to do zmiany wymiaru edukacji na poziomie wyższym z krajowego na europejski, a nawet światowy. Proces otwierania się uczelni na świat - umiędzynarodowienie działalności - dzisiaj jest postrzegany nie tylko jako pożądany trend rozwoju, ale również jako konieczność. Walka o studenta stała się bezwzględna, aby przetrwać i rozwijać się uczelnia musi zaistnieć w kontekście międzynarodowym. Trudno dzisiaj wyobrazić sobie dobrą (konkurencyjną) uczelnię bez programów angielskojęzycznych oraz studentów z innych krajów, których obecność otwiera nowe perspektywy, uzupełnia braki studentów krajowych i zapewnia dodatkowe finansowanie.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie współczesnych warunków, w jakich uczelnie wyższe podejmują walkę konkurencyjną, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień związanych z mobilnością studentów w skali europejskiej i światowej.

1. Nowe wyzwania w edukacji wyższej

W ostatnich latach obserwuje się radykalne upowszechnienie edukacji na poziomie wyższym w Europie i na całym świecie. Dotyczy to zarówno dużego wzrostu liczby szkół wyższych, jak i liczby studentów oraz osób z wyższym wykształceniem. W 2000 r. liczba studentów w skali światowej wynosiła 100 mln, natomiast w 2009 r. 250 mln. Komisja Europejska prognozuje, że liczba studentów na świecie wzrośnie w 2030 r. do 400 mln, co oznacza czterokrotny wzrost w ciągu ostatnich trzydziestu lat. Szczególnie silny wzrost będzie miał miejsce w Azji i Ameryce Południowej. W 2009 r. w UE funkcjonowało ponad 4 tys. instytucji szkolnictwa wyższego, w których kształciło się 19 mln studentów i znajdowało zatrudnienie 1,5 mln nauczycieli, naukowców i badaczy³. Obecnie (ostatnie dostępne dane dotyczą 2011 r.) liczba studentów w krajach UE wzrosła do ponad 20 mln. W większości krajów członkowskich w latach 2000-2009 odnotowywało systematyczny wzrost liczby studentów, z wyjątkiem Hiszpanii i Portugalii. Średnio w 27 państwach UE w tym okresie populacja studentów wzrosła o ok. 22%, natomiast w takich krajach, jak Cypr czy Turcja ww. wskaźnik wzrósł niemal trzykrotnie, a w Rumunii – dwukrotnie⁴. Niemniej jednak ostatnie lata pokazują również nowy trend w tym zakresie - spadek liczby studentów. Sytuacja taka miała

³ European Commission. Press releases, Brussels, 11.07.2013 [online] <http://europa.eu/rapid/latest-press-releases.htm> [dostęp: 1.09.2013].

⁴ *Key Data on Education in Europe 2012*, European Commission [online] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/978-92-9201-242-7/EN/978-92-9201-242-7-EN.PDF [dostęp: 10.09.2013].

miejsce w latach 2010-2011 co najmniej w sześciu krajach UE: Włochy, Łotwa, Litwa, Węgry, Polska, Słowenia⁵. Powyższa tendencja spadku liczby studentów jest charakterystyczna nie tylko dla krajów europejskich, ale również dla USA, gdzie ogółem naukę w 2012 roku rozpoczęło o 467 tys. studentów mniej. Jest to pierwszy spadek od 2006 roku⁶.

Jednocześnie rośnie liczba osób legitymujących się wyższym wykształceniem. W krajach Unii Europejskiej udział osób w przedziale wiekowym 30-34 lata posiadających dyplom wyższej uczelni wyniósł w 2012 roku 36%, w porównaniu z 34% w 2010 roku i 28% w 2005. Zgodnie z przyjętą strategią **Europa 2020**, za siedem lat wskaźnik ten powinien wynieść przynajmniej 40%. Najmniejszy odsetek osób z **wyższym wykształceniem** odnotowano w Rumunii, na Malcie oraz we Włoszech. Z kolei absolwenci wyższych uczelni stanowili największą część badanej grupy wiekowej w Irlandii i Luksemburgu (ok. 50%). Największe postępy w omawianym okresie poczynili Łotysze, gdzie omawiany współczynnik praktycznie się podwoił. Osiem państw członkowskich spełniło już wyznaczone przez strategię Europa 2020 cele – są to Dania, Cypr, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Holandia, Finlandia i Szwecja⁷.

Duże zmiany zachodzą również w sytuacji demograficznej w Europie i na świecie. Starzenie się społeczeństw, niski poziom dzietności oraz rosnąca migracja i przemieszczanie się ludności to cechy charakterystyczne współczesnego rozwoju demograficznego. Obecnie proces migracji staje się coraz bardziej intensywny (następuje wzrost liczby migrantów i kierunków migracji), jak również następuje coraz większe zróżnicowanie migracji. Według statystyk ONZ i Międzynarodowej Organizacji na rzecz Migracji (IOM) obecnie na świecie szacuje się społeczność migrantów na 214 mln osób, z relatywnie stabilnym odsetkiem względem całości populacji - 3,1% światowej populacji. Średnia roczna stopa wzrostu liczby migrantów szacowana jest na ok. 2,9%. W porównaniu do 2002 r. (175 mln migrantów) odnotowuje się 22% przyrost, a w stosunku do 2005 r. (191 mln migrantów) - ok. 12%. Należy też odnotować, że wśród 70 mln migrantów w Europie ok. 37 mln jest faktycznie Europejczykami pochodzącymi z innych krajów kontynentu. Szacuje się, że w ciągu kolejnych 35 lat liczba ludzi na świecie bezprecedensowo wzrośnie do ok. 9 mld i przy zachowaniu dotychczasowych proporcji liczba migrantów w 2050 r. wyniesie 300 mln⁸.

Powyższe dane wyraźnie wskazują, że migracje stały się jednym z głównych i nieuniknionych elementów życia gospodarczego i społecznego niemal każdego państwa na świecie. Z raportu *World Migration Report 2013* opublikowanego przez IOM można wnioskować o istnieniu czterech kierunków migracji na świecie⁹:

⁵ Eurostat [online] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table> [dostęp: 11.10.2013].

⁶ USA: spada liczba studentów na wyższych uczelniach, rosną koszty nauki [online] <http://wiadomosci.onet.pl/> [dostęp: 10.09.2013].

⁷ Eurostat, *Tertiary educational attainment by sex, age group 30-34* [online] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators [dostęp: 14.09.2013].

⁸ *Migracje na świecie*, Serwis Eksperski PSZ [online] <http://www.psz.pl/tekst-27340/Migracje-na-swiecie> [dostęp: 1.09.2013].

⁹ *World Migration Report 2013 – Migrant Well-being and Development*, International Organization for Migration, [online] <http://publications.iom.int/bookstore/index.php> [dostęp: 1.09.2013].

- **południe – północ**: z krajów rozwijających się do wysoko rozwiniętych - ok. 40% liczby wszystkich migrantów na świecie;
- **północ – południe**: z krajów wysoko rozwiniętych do rozwijających się - ok. 5% ogółu migrantów;
- **północ – północ**: pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi - ok. 22% liczby migrantów;
- **południe – południe**: pomiędzy krajami rozwijającymi się - ok. 33% cudzoziemców.

Z powyższego raportu¹⁰ wynika również, iż ok. 69% migrantów na świecie pochodzi z krajów południa, chociaż generalnie rzecz ujmując to osoby pochodzące z państw północy migrują częściej: emigranci stanowią pomiędzy 3,6% i 5,2% populacji krajów północy i ok. 3% populacji krajów południa. Kraje docelowe migracji to przede wszystkim kraje północy, żyje tam ok. 56% migrantów, którzy stanowią 10-12% całkowitej liczby populacji państw północy, podczas gdy w krajach południa stanowią oni tylko 2% zamieszkałego tam społeczeństwa. Jeśli chodzi o strukturę wiekową cudzoziemców, to migranci zamieszkujący kraje północy częściej znajdują się w wieku produkcyjnym. Poza tym większość studentów, którzy decydują się rozpocząć naukę lub pracę poza granicami kraju urodzenia, przemieszcza się do krajów północy.

Jeśli chodzi o Europę, to obecnie jest ona kontynentem imigrantów, chociaż w ciągu ostatniego półwiecza w większości krajów następowała stopniowa zmiana sald migracji z ujemnego na dodatnie. W 2010 r. około 3,1 mln osób imigrowało do jednego z państw członkowskich UE, natomiast co najmniej 2 mln emigrantów opuściły jakieś państwo członkowskie UE. Największą liczbę imigrantów zgłosiła WB (591 tys.), a następnie Hiszpania (465 tys.), Włochy (459 tys.) i Niemcy (404 tys.). Te cztery państwa członkowskie łącznie przyjęły blisko 62% wszystkich imigrantów, którzy przybyli do UE. Co się tyczy emigrantów, to największa ich liczba pochodzi z Hiszpanii (403 tys.), a w dalszej kolejności z WB (339 tys.) i Niemiec (252 tys.). W większości państw członkowskich w 2010 r. odnotowano wyższy poziom imigracji niż emigracji, z wyjątkiem Irlandii, Grecji, Czech, Słowenii i krajów bałtyckich, w których liczba emigrantów przekroczyła liczbę imigrantów. Największą liczbę imigrantów w stosunku do liczby mieszkańców w 2010 r. odnotowano w Luksemburgu (33 imigrantów na 1 000 mieszkańców), a następnie na Cyprze (24) i Malcie (20). Natomiast najwyższy wskaźnik emigracji spośród państw członkowskich UE w 2010 r. zarejestrowano na Litwie (26 emigrantów na 1 000 mieszkańców) i w Luksemburgu (18)¹¹.

Liczebność populacji na zachodzie i na północy Europy wciąż rośnie, ale niektóre już zaczęły lub zaczęną powoli się kurczyć. Naukowcy przewidują, iż do połowy lat 40. XXI w. Niemcy nie będą już najliczniejszym krajem w Unii Europejskiej, natomiast ludność Wielkiej Brytanii i Francji się zwiększy. Szczególnie niekorzystna sytuacja występuje w czterech krajach Europy Środkowo - Wschodniej, a mianowicie w Bułgarii, na Łotwie, Litwie oraz w

¹⁰ Tamże.

¹¹ Eurostat [online]

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics/pl
[dostęp:6.11.2013].

Rumunii, gdzie procesy spadku liczebności ludności oraz starzenia się społeczeństw zachodzą stosunkowo szybko. W dużej mierze przyczyną tych zjawisk jest wysoka emigracja. Spadek liczby ludności w tych krajach w minionej dekadzie wyniósł ok. 5%, a w ciągu najbliższych 20 lat wskaźnik ten wzrośnie do ok. 8%. Poza tym zmniejszenie ludności będzie szczególnie dotkliwe wśród młodych ludzi (spadek o 1/3) oraz wśród wysoko wykwalifikowanych robotników. Mimo że populacje powyższych państw należą do najmłodszych w Unii Europejskiej, do lat 2050–2060 znajdą się one wśród najstarszych¹².

Odnotowuje się także spadek współczynnika dzietności praktycznie we wszystkich krajach rozwiniętych, z 2–3 dzieci przypadających na jedną kobietę w latach 60. ubiegłego wieku do wartości poniżej poziomu zapewniającego zastępowalność pokoleń w latach 90. (2,1 dziecka). Oznacza to, że w dłuższej perspektywie liczba ludności zmniejszy się (z wyjątkiem dużego napływu migrantów) oraz proces ten będzie zachodził powoli po kilku dekadach gwałtownego starzenia się społeczeństwa w następstwie przechodzenia na emeryturę osób urodzonych w okresie wyżu demograficznego. Ekspertci wskazują, iż zasadniczo zjawisko starzenia się Europy jest podobne do starzenia się innych krajów rozwiniętych na świecie. Japonia w tym aspekcie jest faworytem, jej gospodarka mogła wciąż się rozwijać tylko dzięki zwiększonemu udziałowi kobiet i osób starszych w rynku pracy. Stany Zjednoczone mają korzystniejszą strukturę demograficzną, natomiast siła robocza azjatyckich tygrysów zacznie za kilka lat słabnąć, natomiast sytuacja krajów zrzeszonych w BRIC jest dość zróżnicowana (spadek w Rosji, Chinach i Brazylii, wzrost w Indiach)¹³.

Można więc powiedzieć, iż wzrost liczby ludności na świecie pozostaje w sprzeczności z drugim trendem demograficznym, szybkim starzeniem się społeczeństw w większości krajów rozwiniętych gospodarczo. W czasie ostatnich 25 lat ogólna liczba młodych ludzi w wieku poniżej 30 lat w UE-27 spadła o 15,5%, z 204,3 mln w roku 1985 do 172,6 mln w roku 2010¹⁴. Według szacunków ekspertów powyższe zmiany demograficzne dotkną wszystkie kraje Europy, ale ich wpływ będzie inny w różnych częściach kontynentu. Niż demograficzny przewidziany na lata 2010-2025 będzie szczególnie dotkliwy dla krajów Europy Środkowej, Wschodniej i Południowej. Są jednak i pozytywne prognozy: przyszłość nielicznych krajów Europy Północnej jest widziana pozytywnie, jeśli chodzi o liczebność populacji młodych ludzi¹⁵.

Reasumując, zmiany demograficzne na świecie są już obecnie niekorzystne dla uczelni wyższych w kontekście popytu na usługi edukacyjne (kurczenie się liczebności populacji, starzenie się społeczeństwa). Jednocześnie proces migracji staje się coraz bardziej intensywny i dla wielu krajów europejskich powoduje odpływ znacznej części ludności w młodym wieku. Z

¹² Por. E. Marchetti, *Polityka demograficzna w krajach Unii Europejskiej*, s. 180-181 [online] http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Polska_w_Europie.pdf [dostęp:6.11.2013].

¹³ Tamże, s. 184.

¹⁴ *Key Data on Education in Europe 2012*, s.19 [online]

http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/key_data_series/134en.pdf [dostęp:10.10.2013].

¹⁵ J. Ketelers, *Migracja jest wielkim problemem wciąż różnicującego się świata* [online]

<http://www.polskatimes.pl/artukul/672277> [dostęp:6.11.2013].

drugiej strony migracja w pewnym stopniu łagodzi skutki procesu starzenia. Jak wynika z przytoczonych informacji, państwa Unii Europejskiej są pożądanym kierunkiem migracji, a nowi przybysze przyczyniają się do wzrostu liczby ludności unijnej o 2–3 tysiące rocznie. Zatem migracja do krajów UE-27 stanowiła 2/3 przyrostu naturalnego w minionej dekadzie oraz 1/4 wzrostu zatrudnienia w ciągu ostatnich pięciu lat¹⁶. Nie należy jednak zapominać, iż ponad 60% emigrantów osiadło w 2010 r. w czterech krajach: WB, Hiszpanii, Włoszech i Niemczech, natomiast w takich krajach jak Irlandia, Grecja, Czechy, Słowenia i kraje bałtyckie liczba emigrantów przekroczyła liczbę imigrantów. Cele przemieszczania się ludności z jednego kraju do drugiego (a nawet kontynentu) mogą być różne, niemniej najczęstsze są migracje zarobkowe, ale coraz częściej mówi się także o celach edukacyjnych.

2. Konkurencyjność uczelni wyższych

Ogólnie rzecz ujmując można powiedzieć, iż terminem „konkurencja” określa się zjawisko, którego uczestnicy rywalizują między sobą w dążeniach do analogicznych celów. Oznacza to, że działania jednych podmiotów gospodarczych do osiągnięcia określonych celów uniemożliwia osiągnięcie tych samych celów przez inne podmioty gospodarcze¹⁷. Źródło przewagi konkurencyjnej Michael Porter widział w wartości, jaką organizacja jest w stanie wypracować dla swoich klientów¹⁸. Zdaniem badacza wyraża się ona w kwocie, jaką klienci gotowi są zapłacić za produkt lub usługi. Wybranie odpowiedniej strategii pozwala jednostce osiągnąć przewagę konkurencyjną w swojej branży, dziedzinie działalności.

Pojęcia konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej można uznać za tożsame. Inaczej mówiąc konkurencyjność oznacza umiejętność osiągnięcia i utrzymania przewagi konkurencyjnej. Zagadnienie dotyczące przewagi konkurencyjnej często jest rozpatrywane z perspektywy dynamicznej i statycznej. Statycznie rozumiana przewaga konkurencyjna odnosi się do stanu dominacji nad rywalami w określonym miejscu i czasie. Natomiast dynamicznie widziana przewaga konkurencyjna oznacza umiejętność osiągnięcia i wzmocnienia tego stanu. W swoich opracowaniach M. Porter określa to także jako stan, w którym jednostka realizuje strategię tworzenia wartości, niestosowaną przez żadnego innego konkurenta¹⁹. Grupy czynników, które kształtują pozycję konkurencyjną często dzieli się na: zewnętrzne i wewnętrzne. Na pierwszą grupę czynników jednostka ma nieduży wpływ. Są to różnego rodzaju normy prawne, akty techniczne, technologiczne, standardy, regulujące działalność w danej branży, sektorze, kraju lub ugrupowaniu integracyjnym (np. Unii Europejskiej). Natomiast drugą grupę stanowią czynniki zależne od decyzji podejmowanych przez kierownictwo jednostki na różnych szczeblach zarządzania i obejmujące decyzje dotyczące

¹⁶ *Key Data on Education in Europe 2012*, op. cit.

¹⁷ Por. M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Toruń 2002, s. 36 oraz E. Frejtag-Mika, *Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania*, Warszawa 2006, s. 183.

¹⁸ Por. M. E. Porter, *Przewaga konkurencyjna: osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników*, Gliwice 2006, s. 29.

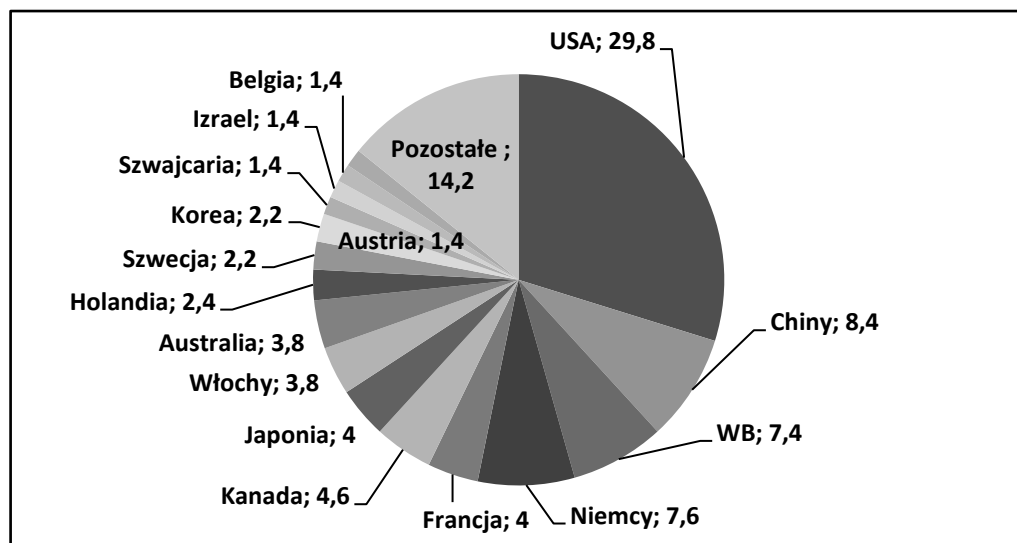
¹⁹ Por. W. Świtalski, *Innowacje i konkurencyjność*, Warszawa 2005, s. 171.

kształtowania wielkości oferty, obniżania kosztów własnych, podwyższania jakości usług, podnoszenia produktywności, oferowania nowych typów i rodzajów usług.

Reasumując powyższe i odwołując się do celów danego opracowania można przyjąć, iż pod konkurencyjnością uczelni jest rozumiany proces, w którym uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swoich interesów, próbują przedstawić korzystniejsze od innych uczelni oferty ceny, jakości lub innych cech wpływających na decyzje konsumentów (studentów). W statycznym ujęciu przewaga konkurencyjna uczelni będzie rozumiana jako stan dominacji nad rywalami w określonym miejscu i czasie i badana na podstawie np. rankingów konkurencyjności uczelni w ujęciu światowym czy regionalnym. Natomiast dynamicznie widziana przewaga konkurencyjna będzie oznaczała umiejętność uczelni osiągania i wzmacniania tego stanu poprzez stosowanie odpowiedniej strategii konkurencji.

Wśród międzynarodowych rankingów najbardziej znanym jest *Academic Ranking of World Universities*, corocznie publikowany przez *Shanghai Jiao Tong University*. W rankingu szanghajskim najbardziej liczą się międzynarodowe sukcesy naukowe, a preferowane są uczelnie duże i wielodzinowe. Przy konstruowaniu rankingu bierze się pod uwagę liczbę absolwentów czy pracowników, którzy otrzymali Nagrodę Nobla, liczbę publikacji w czasopiśmie "Science" czy "Nature", liczbę najczęściej cytowanych naukowców, liczbę publikacji wymienionych w wybranych indeksach cytowań. W rankingu branych jest pod uwagę ponad 1000 uczelni, spośród których na liście pozostaje 500. W rankingu z 2013 roku znalazło się 149 amerykańskich uczelni, co stanowi ok. 30% ogółu uczelni. Znacznie mniejszy udział w całości, lecz istotną liczbę stanowią uczelnie chińskie (42 uczelnie; 8,4%), kanadyjskie (23; 4,6%), japońskie (20; 4%) oraz australijskie (odpowiednio 19 i 3,8%) (rys.1).

Rysunek 1. Podział uczelni objętych rankingiem w 2013 r. według krajów, (% ogółu)



Źródło: *Academic Ranking of World Universities 2013. Statistics by Region* [online]
<http://www.shanghairanking.com/ARWU-Statistics-2013.html> [dostęp: 3.10.2013].

Z krajów UE najwięcej uczelni w rankingu pochodzi z Niemiec (38 uczelni; 7,6% ogółu), WB (37 uczelni; 7,4%), Francji (20; 4%), Włoch (19; 3,8%), Holandii (12; 2,4%) i Szwecji (11; 2,2%). Natomiast uczelnie z takich krajów jak Dania, Belgia, Finlandia, Austria, Czechy, Portugalia, Grecja, Polska, Węgry, Chorwacja i Słowenia również znalazły się w rankingu, lecz ich liczba kształtuje się na poziomie od 7 (w przypadku Belgii) do 1 - w przypadku Czech.

W pierwszej dziesiątce zestawienia z 2013 roku znajduje się aż osiem uczelni ze Stanów Zjednoczonych, a w dwudziestce - siedemnaście. Uniwersytet Harvarda pierwsze miejsce w rankingu zajmuje jedenasty rok z rzędu.

Tabela 1. Ranking najlepszych uczelni wg szanghajskiego rankingu w 2013 roku

Nr	Uczelnia	Kraj	Wskaźnik	Zmiana pozycji*
1.	Harvard University	USA	100	0 (100)
2.	Stanford University	USA	72,6	0 (72,8)
3.	University of California, Berkeley	USA	71,3	+1 (71,6)
4.	Massachusetts Institute of Technology (MIT)	USA	71,1	-1 (71,8)
5.	University of Cambridge	WB	69,6	0 (69,8)
6.	California Institute of Technology	USA	62,9	0 (64,1)
7.	Princeton University	USA	61,9	0 (62,1)
8.	Columbia University	USA	59,8	0 (60,1)
9.	University of Chicago	USA	57,1	0 (57,5)
10.	University of Oxford	WB	55,9	0 (56,1)

* - spadek /wzrost pozycji w porównaniu z rokiem 2012;

- w nawiasach wskaźnik z 2012 roku;

Źródło: *Academic Ranking of World Universities 2013*, op. cit. oraz *Academic Ranking of World Universities 2012* [online] <http://www.shanghairanking.com/ARWU2012.html> [dostęp: 3.10.2013].

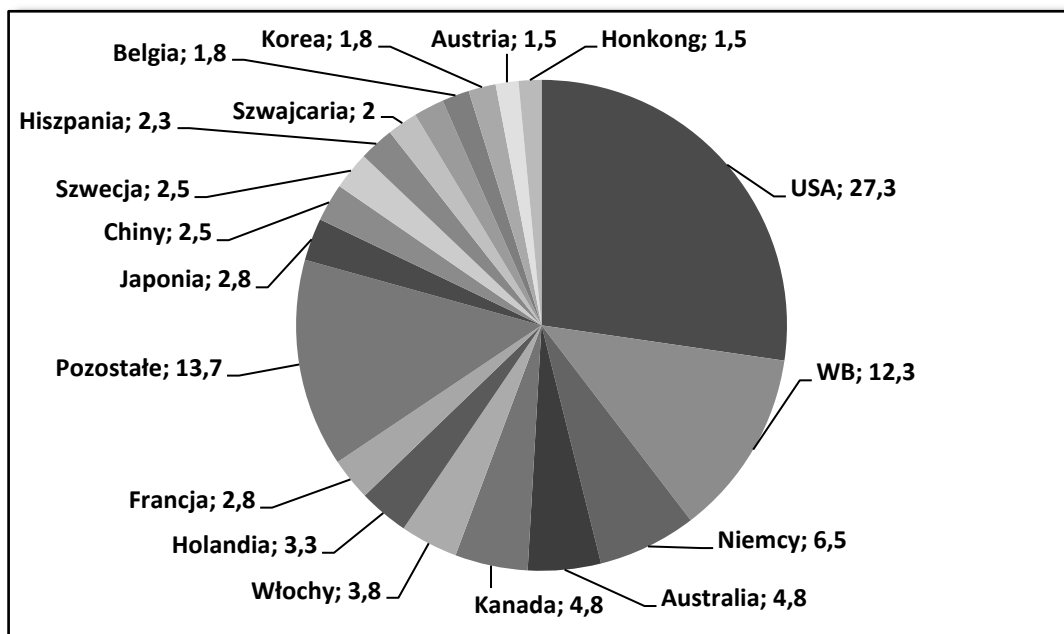
W czwórce również znajdują się: Uniwersytet Stanforda, Uniwersytet Kalifornijski w Berkeley oraz Massachusetts Institute of Technology. Piąte miejsce zajął brytyjski Uniwersytet Cambridge, a dziesiąte Uniwersytet Oxfordzki. Najlepszą dwudziestkę zamyka Politechnika Federalna w Zurychu.

Spośród postsocjalistycznych krajów na 80. pozycji znajduje się Uniwersytet Moskiewski, dopiero między lokatą 151-200. są wschodnioniemieckie uniwersytety w Tybindze, Würzburgu. Natomiast między pozycją 201-300. są uniwersytety w Marburgu, Lipsku, Dreźnie, Berlinie oraz jedyny z Czeskiej Republiki, zaś w przedziale 301-400 są dwie polskie uczelnie oraz wschodnioniemiecka. Nie ma w tym rankingu żadnego uniwersytetu ze Słowacji, Bułgarii, Rumunii, Litwy, Łotwy, Białorusi, Ukrainy, Estonii.

Następnym liczącym się światowym rankingiem jest *QS World University Ranking*, publikowany przez *The Times Higher Education* (jako suplement do magazynu *The Times*) oraz przez organizację *Quacquarelli Symonds*. Miejsce uniwersytetu w rankingu zależy od kilku czynników: opinii wykładowców, stosunku liczby wykładowców do studentów, publikacji naukowych, opinii pracodawców, liczby studentów i wykładowców zagranicznych. W rankingu z 2013 roku brano pod uwagę jedynie szkoły wyższe, które w latach 2007-2011

opublikowały minimum 1000 publikacji, i co najmniej 200 rocznie²⁰. Wśród 400 najlepszych uczelni świata, zestawionych w najnowszym rankingu dominują uczelnie amerykańskie - 109 jednostek, ponad 27% ogółu.

Rysunek 2. Podział uczelni objętych rankingiem w 2013 r. według krajów, (% ogółu)



Źródło: *Times Higher Education World University Rankings 2013-2014* [online]

<http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2013-14/world-ranking> [dostęp: 6.10.2013].

Z uczelni pozaeuropejskich w zestawieniu znalazło się po 19 uczelni australijskich i kanadyjskich (ok. 4,8% ogółu), japońskie i chińskie (odpowiednio 11 i 10 uczelni), a także tajwańskie (8 jednostek) i koreańskie (7 uczelni). Z krajów UE najwięcej uczelni uplasowanych wśród 400 najlepszych pochodzi z WB (49 uczelni, 12,3% ogółu), Niemiec (odpowiednio 26; 6,5%), Włoch (15; 3,8%), Holandii (13; 3,3%), Francji (11; 2,8%), Szwecji (10; 2,5%), Hiszpanii (9; 2,3%). Natomiast z Belgii, Austrii, Danii, Finlandii, Irlandii, Portugalii, Czech, Estonii, Grecji i Polski pochodzi znacznie mniej uczelni - od 7 w przypadku Belgii do 1 - w przypadku Grecji i Polski.

Podobnie jak całą listę, czołówkę rankingu zdominowały uczelnie amerykańskie. W pierwszej dziesiątce było ich siedem, natomiast w dwudziestce - piętnaście. Pierwsze miejsce zajął Kalifornijski Instytut Technologiczny (Caltech), a na drugim miejscu był Uniwersytet Harvarda. W dziesiątce znalazły się także trzy brytyjskie uczelnie: Oksford (3. miejsce na świecie), Cambridge (7. miejsce), a także Imperial College London (10.).

²⁰ *The World University Rankings* [online] <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/> [dostęp: 22.10.2013].

Tabela 2. Ranking najlepszych uczelni wg QS World University Ranking 2013-2014

Nr	Uczelnia	Kraj	Wskaźnik	Zmiana pozycji*
1.	California Institute of Technology	USA	94,9	0 (95,5)
2.	Harvard University	USA	93,9	+2 (93,6)
2.	University of Oxford	WB	93,9	0 (93,7)
4.	Stanford University	USA	93,8	-2 (93,7)
5.	Massachusetts Institute of Technology	USA	93,0	0 (93,1)
6.	Princeton University	USA	92,7	0 (92,7)
7.	University of Cambridge	WB	92,3	0 (92,6)
8.	University of California, Berkeley	USA	89,8	+1 (90,5)
9.	University of Chicago	USA	87,8	+1 (90,4)
10.	Imperial College London	WB	87,5	-2 (90,6)

* - spadek /wzrost pozycji w porównaniu z rokiem 2012-2013;

- w nawiasach wskaźnik z 2012 roku;

Źródło: *Times Higher Education World University Rankings 2012-2013* [online]

<http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2012-13/world-ranking> [dostęp:6.10.2013] oraz *Times Higher Education World University Rankings 2013-2014*, op. cit.

Na czołowych miejscach znalazły się również uczelnie ze Szwajcarii (Swiss Federal Institute of Technology zajmuje wysoką 14 pozycję w rankingu), Holandii (w pierwszej 100 rankingu znajduje się aż 8 uczelni z tego kraju), a także Belgii. W czołówce rankingu znalazło się sporo dobrych uczelni z Niemiec i Francji. Spośród polskich uczelni w zestawieniu znalazł się tylko Uniwersytet Warszawski, który zajął miejsce w grupie z numerami 301-350 (w rankingu odleglejsze miejsca podawane są grupowo, bez wyznaczania dokładnego numeru w rankingu).

Powyższe zestawienia pokazują, na jakich uczelniach świata jest najlepiej studiować. Wynika z nich, iż najlepsze uczelnie są zlokalizowane głównie w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, ale także w innych krajach europejskich i pozaeuropejskich. Generalnie uznaje się, że amerykański model szkolnictwa wyższego ma przewagę nad szkołami wyższymi w innych częściach świata, w tym również w Europie. Badacze tego zagadnienia wskazują, iż przewaga ta jest spowodowana przez następujące główne czynniki stanowiące o ich konkurencyjności: sprawne zarządzanie przez wyspecjalizowanych menedżerów, skrócony czas dochodzenia do samodzielności pracowników badawczych i dydaktycznych, większą stabilność organizacyjną i finansową, koleżeńskie stosunki pomiędzy naukowcami i studentami, silne powiązanie z otoczeniem, w tym w szczególności z realną gospodarką²¹.

3. Globalizacja a internacjonalizacja edukacji

Procesem powszechnym we współczesnym świecie jest globalizacja ekonomiczna. Oprócz wymiaru ekonomiczno - politycznego globalizacja ma również wymiar społeczno -

²¹ K. Pawłowski, *Przyszłość polskiego szkolnictwa wyższego w kontekście wyzwań postawionych przed uczelniami europejskimi przez Komisję Europejską* [online]

http://www.frp.home.pl/publikacje/Model_wspoldzialania_FPAKE_Tekst_1.pdf [dostęp: 21.09.2013].

kulturowy. Sprawia ona, że tendencje występujące w jednym państwie mogą stać się na tyle istotne, że stają się tendencjami ogólnoswiatowymi i na odwrót – te uznawane za światowe kierunki rozwoju stają się krajowym wzorem stymulującym przemiany w jednym państwie lub na obszarze o wiele szerszym, pankontynentalnym²². Uważa się, iż globalizacja, postrzegana jako zjawisko społeczne, kulturowe i polityczne, zaczęła odgrywać wielką rolę jako czynnik sprawczy wielu innych procesów i form od lat 90. XX wieku²³. Z pojęciem globalizacji ściśle jest związane pojęcie internacjonalizacji, rozumianej jako proces umiędzynarodowienia, tzn. wychodzenia poza granice narodowe rozmaitych elementów gospodarki, polityki, kultury, nauki, techniki itd. W zakresie badań działalności przedsiębiorstwa można spotkać pogląd, iż globalizacja to wyższy etap internacjonalizacji działalności gospodarczej polegający na ogromnym wzroście rozmiarów i intensywności różnorodnych powiązań między krajami oraz traktowaniu świata jako jednego rynku²⁴. Natomiast w zakresie badań nad szkolnictwem wyższym dominuje interpretacja, że zinstytucjonalizowaną, strategiczną odpowiedzią szkolnictwa wyższego na procesy związane z postępującą globalizacją jest internacjonalizacja²⁵. Internacjonalizacja szkolnictwa wyższego jest rozumiana jako proces integrowania wymiaru międzynarodowego, międzykulturowego i globalnego w cele, funkcje i sposób działania uczelni wyższej²⁶. Może ona przybierać różne formy (rys.3).

W praktyce internacjonalizacja w szkolnictwie wyższym przejawia się m.in. tworzeniem i udziałem w międzynarodowych sieciach i konsorcjach, coraz większą liczbą studentów i nauczycieli akademickich uczestniczących w programach mobilności, rosnącą liczbą zajęć, programów oraz dyplomów z zakresu tematyki międzynarodowej, większym naciskiem na kształtowanie kompetencji o znaczeniu międzynarodowym, wzrostem zainteresowania rekrutacją studentów zagranicznych, a także aktywizacją organizacji zajmujących się edukacją międzynarodową.

O umiędzynarodowieniu uczelni świadczą m.in. takie wskaźniki jak: odsetek studentów wyjeżdżających do uczelni partnerskich dla odbycia części studiów, stosunek liczby studentów wyjeżdżających do liczby studentów przyjeżdżających do danej uczelni, odsetek studentów zagranicznych realizujących cały program studiów w danej uczelni, liczba *visiting professors* i średni czas ich pobytu, liczba nauczycieli akademickich prowadzących zajęcia na uczelniach zagranicznych, liczba programów kształcenia, które powstały we współpracy z uczelniami zagranicznymi, liczba programów/kierunków studiów prowadzonych w językach obcych,

²² Por. D. Dziewulak, *Szkolnictwo wyższe w świetle raportów edukacyjnych*, Studia BAS Nr 3(35) 2013, s. 149–174 [online] www.bas.sejm.gov.pl, s.151; G. Ziewiec, *Trzy fale globalizacji. Rozwój, nadzieje i rozczarowania*, Wyd. PAN, Warszawa 2012, s. 31.

²³ K. Koziół – Nadolna, *Internacjonalizacja działalności badawczo-rozwojowej w kształtowaniu procesów innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2013, s. 115.

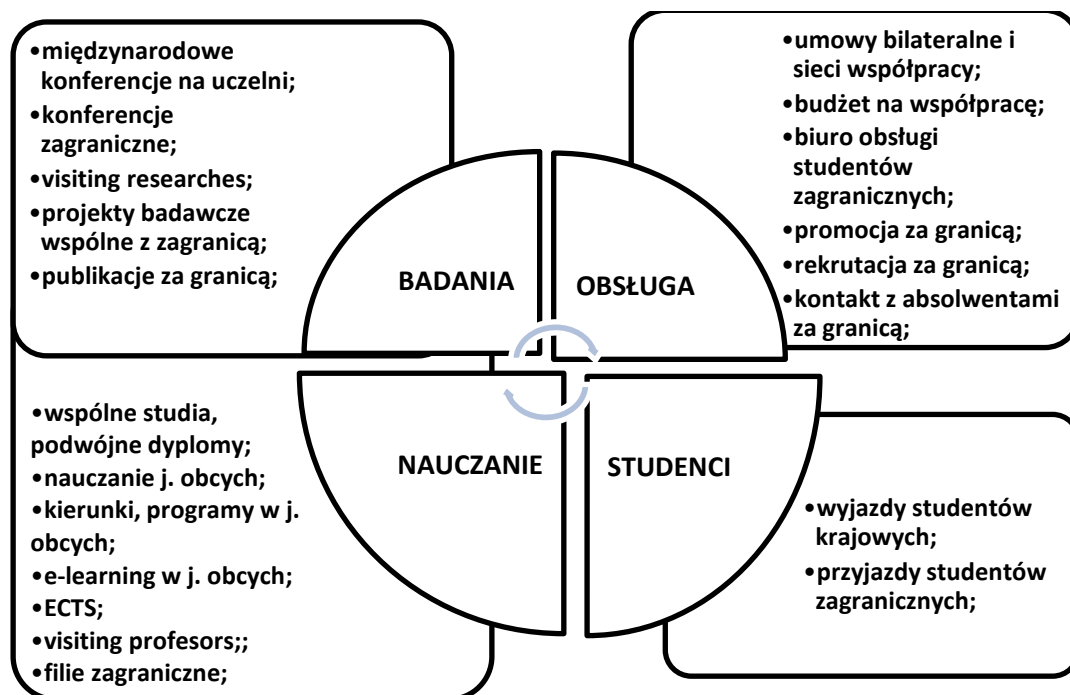
²⁴ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE. Warszawa 2004, s. 56.,

²⁵ S. Marginson, M. Wende, *Globalisation and higher education* [online] <http://www.oecd.org/edu/research/37552729.pdf> [dostęp: 21.09.2013].

²⁶ *Internationalising Higher Education* [online] <http://ihe.britishcouncil.org/going-global/speakers/dr-jane-knight> [dostęp: 4.09.2013].

liczba pojedynczych zajęć oferowanych w językach obcych, liczba wspólnie wydawanych dyplomów i inne²⁷.

Rysunek 3. Formy internacjonalizacji uczelni wyższej



Źródło: opracowanie własne.

W odpowiedzi na współczesne wyzwania u schyłku XX w. ministrowie 29 krajów podpisali w Bolonii dokument określający kierunki dalszego rozwoju szkolnictwa wyższego w Europie. Celem procesu był wzrost efektywności szkolnictwa wyższego dla zwiększenia jego konkurencyjności w skali globalnej. Warto zaznaczyć, że Deklaracja Bolońska nie jest dla sygnatariuszy wiążąca w rozumieniu sankcji prawnych czy finansowych. Nie można też mówić o osobnym modelu europejskiego szkolnictwa wyższego, a raczej o swoistej ciągłości, w ramach której pojawiły się nowe elementy, zmierzające do coraz większej harmonizacji między systemami krajowymi. Poszczególne kraje są na różnym etapie wdrażania postanowień Deklaracji, o czym świadczą raporty Eurydice, sieci informacji o edukacji w Europie²⁸.

Podstawowym zadaniem służącym skutecznej realizacji procesu internacjonalizacji jest przygotowanie przez każdą uczelnię zindywidualizowanej strategii mobilności akademickiej, która wyznaczałaby efektywne procedury i schematy mobilności. Budowa strategii mobilności

²⁷ Portal Edukacyjny Perspektywy [online]

http://www.perspektywy.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=3859&Itemid=832 [dostęp:3.10.2013].

²⁸ *The European Higher Education Area in 2012: Bologna Process Implementation Report* [online]

<http://www.eurydice.org/pl/sites/eurydice.org.pl/files/138EN.pdf> [dostęp:10.10.2013].

akademickiej pociąga za sobą potrzebę zaangażowania wszystkich podmiotów funkcjonujących w ramach uczelni, zarówno od strony dydaktycznej, naukowej, jak i czysto administracyjnej. Strategia taka powinna opierać się na jasno zdefiniowanej wizji oraz misji, w której mobilność jest jednym z motorów rozwoju uczelni.

Z powyższego wynika, że umiędzynarodowienie edukacji jest zjawiskiem wieloaspektowym i złożonym i może być rozpatrywana w kontekście poszczególnych krajów lub całego świata. W dalszej części opracowania uwaga zostanie skupiona jedynie na zagadnieniach związanych z mobilnością studentów w skali światowej ze szczególnym uwzględnieniem krajów europejskich, należących do UE.

4. Mobilność studentów

Na istotną rolę opisywanego zjawiska internacjonalizacji wskazują obserwacje zachodzących zmian na rynku edukacyjnym oraz wnioski płynące z licznych raportów. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) systematycznie przygotowuje raporty na temat internacjonalizacji w wyższej edukacji. Już z raportu przygotowanego w 2004 r. jednoznacznie wynikało, iż proces ten dynamicznie rozwija się, a mobilność studentów do krajów *OECD* podwoiła się w ciągu ostatnich 20 lat²⁹. Z kolejnych tego typu opracowań można wnioskować, iż umiędzynarodowienie edukacji stało się charakterystyczną cechą współczesnego świata. Jakkolwiek migracja w celach edukacyjnych nie jest nowym zjawiskiem na świecie, lecz nigdy dotąd nie występowała ona w takiej skali. Liczba studentów obcokrajowców osiągnęła w 2009 r. poziom 3,7 mln osób, zwiększając się tym samym przeszło dwukrotnie od 1995 roku³⁰. W ostatnim natomiast raporcie oszacowano, iż obecnie (raport bazuje na informacjach z 2011 r.) poza granicami swojego kraju studiuje ponad 4 mln młodych ludzi, co stanowi 77% wzrost w stosunku do 2000 roku. Ekspertki zakładają, iż do 2020 roku liczba ta się podwoi³¹.

Interesujące tendencje można zaobserwować, zestawiając regiony docelowe zagranicznych studentów i regiony ich pochodzenia. W 2011 r. studenci zagraniczni najczęściej na region docelowy wybierali Europę (45% ogółu), w drugiej kolejności – Amerykę Północną (22%), a w trzeciej – obszar Azji (12%). Wspólnie te trzy regiony docelowe absorbują blisko 80% ogółu studentów zagranicznych (rys. 4).

Z raportu OECD³² wynika, że najbardziej atrakcyjnymi krajami goszczącymi są dla studentów zagranicznych Stany Zjednoczone (18% wszystkich wyjeżdżających), Wielka Brytania (10%), Australia, Niemcy i Francja (po 7%), Kanada (5%), Japonia oraz Rosja (po

²⁹ Internationalization and Trade in Higher Education: Opportunities and Challenges, OECD [online] http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/internationalisation-and-trade-in-higher-education_9789264015067-en#page7 [dostęp:2.10.2013].

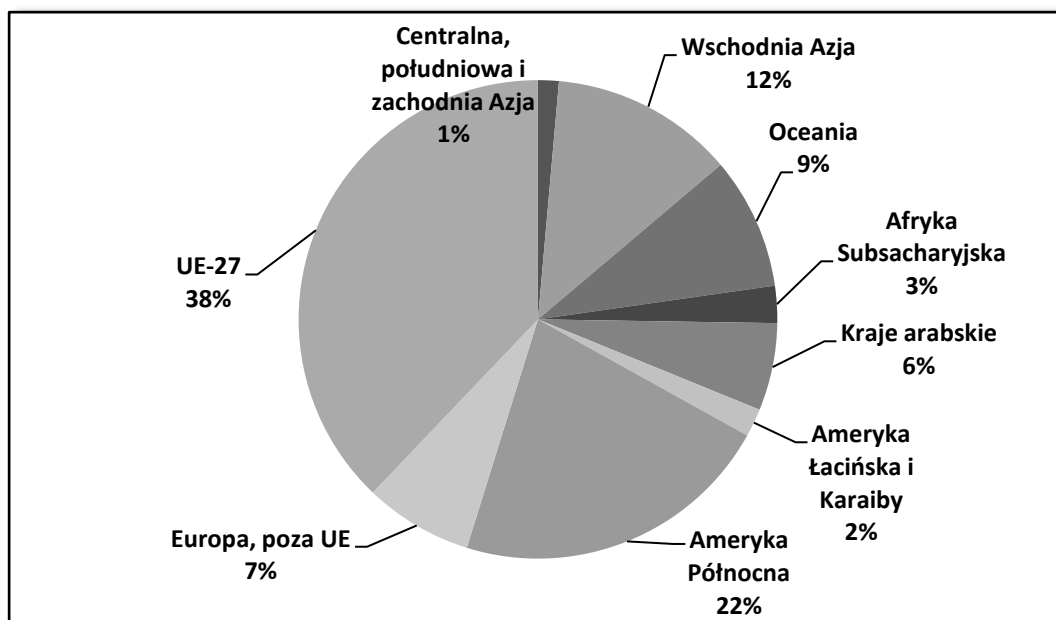
³⁰ *Education at a Glance 2011: OECD indicators* [online] <http://www.oecd.org/education/school/educationataglance2011oecdindicators.htm> [dostęp:2.02.2013].

³¹ *Education at a Glance 2013: OECD indicators* [online] <http://www.oecd.org/edu/eag2013%20%28eng%29--FINAL%2020%20June%202013.pdf> [dostęp:2.02.2013].

³² Tamże.

4%) i Hiszpania (2%) - razem 64% studentów zagranicznych osiada na uczelniach w tych dziewięciu krajach. Jednocześnie

Rysunek 4. Międzynarodowa mobilność studentów - regiony docelowe, %



Źródło: *Facts & figures – European higher education in the world* [online] http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc/ehe_en.pdf [dostęp: 23.09.2013].

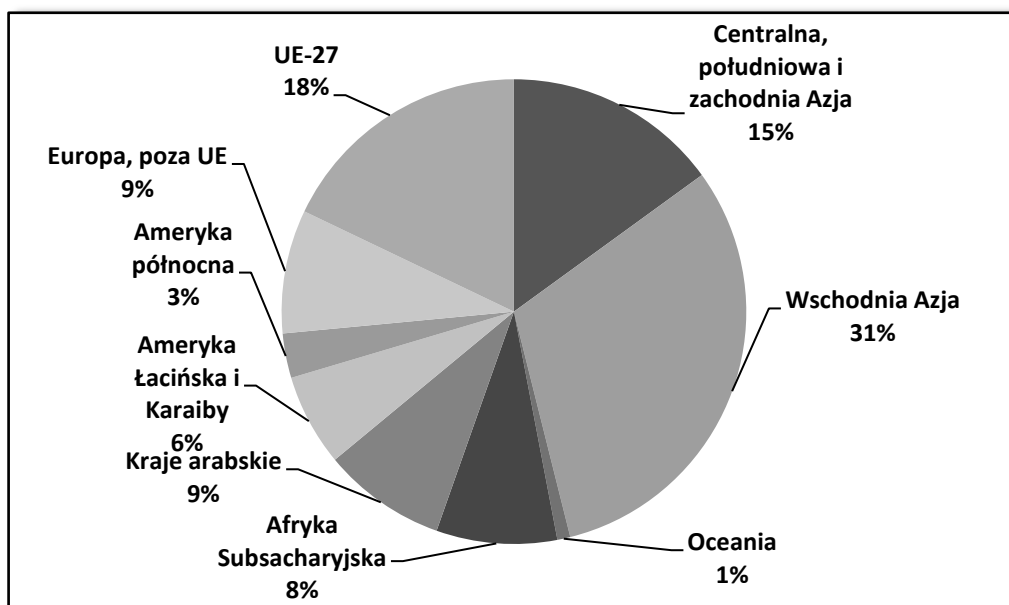
była widoczna wyraźna dominacja krajów anglojęzycznych (około 40% migrantów edukacyjnych kształciło się w USA, WB, Australii, Nowej Zelandii i Kanadzie). W stosunku do roku 2000 spadła nieco popularność Stanów Zjednoczonych oraz Niemiec i Wielkiej Brytanii (o ok. 5 p.p.), wzrosła natomiast Rosji, Australii i Nowej Zelandii. Studenci zagraniczni stanowią 21% ogółu studentów w Australii oraz 16,9% w Wielkiej Brytanii. Dużym udziałem studentów zagranicznych w ogólnej licznie studentów poszczycić się mogą również Szwajcaria (14,9%) oraz Austria (14,7%).

Nieco inaczej wygląda zestawienie regionów pochodzenia studentów zagranicznych blisko połowę (46%) obcokrajowców stanowili przybysze z Azji, 27% – studenci z Europy, 9% – z Ameryki (6% z Ameryki Południowej i 3% z Ameryki Północnej), 8% – z Afryki, i 1% – z Oceanii. Łącznie studenci z Azji i Europy stanowią ponad 70% wszystkich studentów zagranicznych (rys. 5).

Z raportu³³ wynika, że największym „eksporterem” studentów są Chiny. Co piąty ze studentów zagranicznych w skali globu jest tej narodowości. Na drugim miejscu są w tej kategorii Indie (6% wszystkich studentów), w dalszej kolejności Korea Południowa (4%) oraz Niemcy (3%).

³³ Tamże.

Rysunek 5. Międzynarodowa mobilność studentów - regiony pochodzenia, %

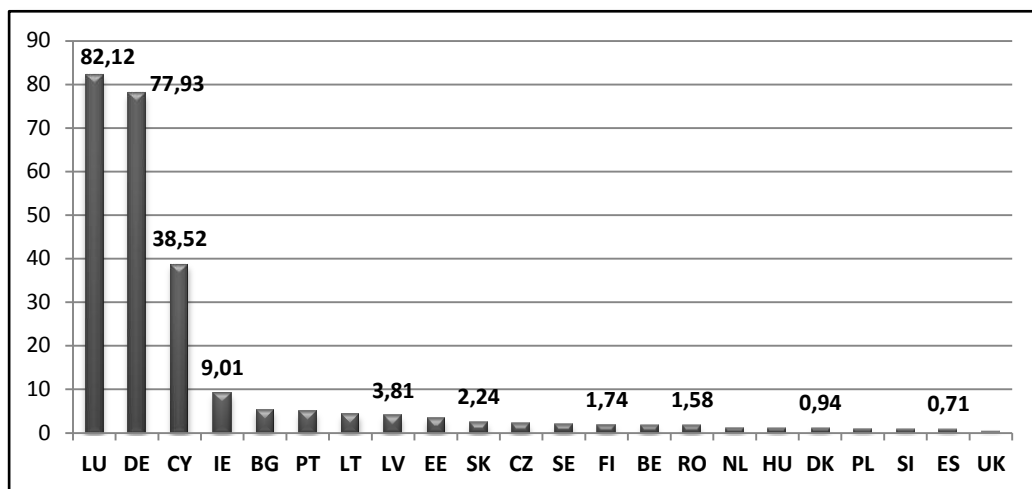


Źródło: *Facts & figures – European higher education in the world...*, op. cit.

Analizując powiązania między poszczególnymi regionami pochodzenia i regionami docelowymi, można zauważyć natężenie ruchów migracyjnych w obrębie Europy 44% zagranicznych studentów to Europejczycy. Może to wynikać z rozbudowy regionalnych programów edukacyjnych, takich jak Erasmus. Kolejną według liczebności grupę studentów zagranicznych stanowią w Europie przybysze z Azji (29%), z pozostałych kontynentów przybywa znacznie mniej studiować na uczelnie europejskie (Afryka – 18%, Ameryka – 8%). Jeśli chodzi natomiast o studentów zagranicznych w Azji i Ameryce, to dominują tu studenci z krajów azjatyckich. Należy jednak zauważyć, iż w ostatnich latach wśród młodych ludzi z Azji następuje powolny wzrost zainteresowania studiami w Europie, jednak głównym regionem docelowym w dalszym ciągu pozostaje dla nich Ameryka Północna.

Jeśli chodzi o kraje Unii Europejskiej to jak wynika z poprzednich rozważań prawie 40% studentów zagranicznych wybiera ten region jako docelowy, a 18% młodych ludzi z UE-27 studiuje poza granicami swego kraju. Najbardziej mobilna jest młodzież mieszkająca w Luksemburgu (ponad 82% studiowało w 2011 r. za granicą) oraz Niemiec (blisko 78%) (rys.6). Liczby te włączają studentów, którzy odbywają całe studia na uczelniach zagranicznych, jak również studentów, którzy wyjeżdżają w ramach wymiany na semestr lub rok akademicki. Znaczny odsetek Cypryjczyków również podejmuje całe lub część studiów za granicą (ok. 39%). W pozostałych krajach unijnych wskaźnik mobilności studentów wyjeżdżających jest znacznie niższy - od 9% dla Irlandii do mniej niż 1% ogółu studentów w przypadku Danii, Polski, Słowenii, Hiszpanii czy Wielkiej Brytanii. Trudno więc nazwać któryś z krajów UE "eksporterem" studentów, oprócz Luksemburgu, Niemiec czy Cypru.

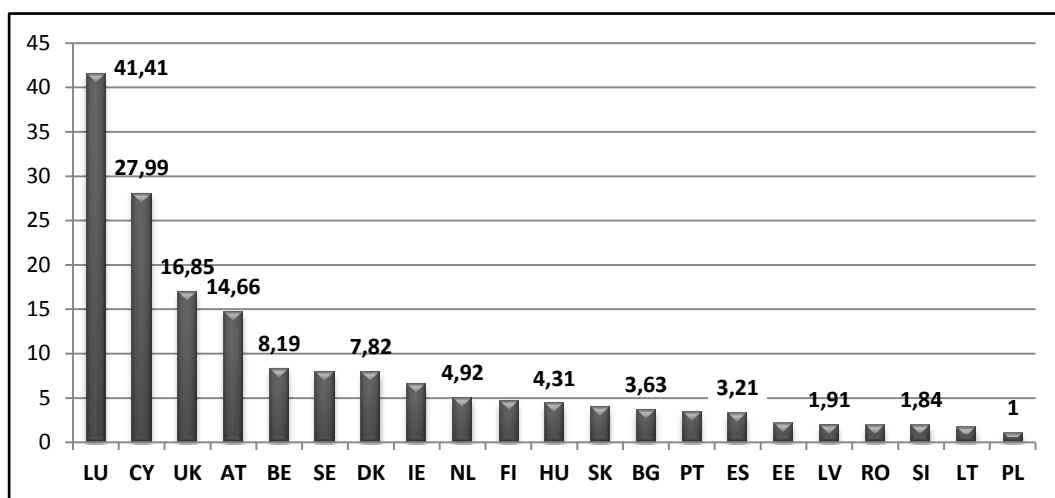
Rysunek 6. Wskaźnik mobilności studentów wyjeżdżających w krajach UE (*outward mobility*) w 2011 roku, (% ogółu studentów)



Źródło: Eurostat [online] <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do#> [dostęp:22.09.2013].

We wszystkich krajach UE-27 w 2011 r. studiowało ok. 1,8 mln studentów zagranicznych, z czego blisko 32% studentów lokowała się w Wielkiej Brytanii (560 tys.), po ok. 15% w Niemczech (273 tys.) oraz we Francji (268 tys.) i ok. 6% w Hiszpanii (107 tys.). W powyższych czterech krajach studiowało ponad 67% studentów zagranicznych. Jeśli brać pod uwagę nie liczbę studentów zagranicznych w kraju, lecz udział tych studentów w ogólnej liczbie studiujących, to ranking ten nieco się zmieni (rys.7).

Rysunek 7. Wskaźnik mobilności studentów przyjeżdżających w krajach UE (*inward mobility*) w 2011 roku, (% ogółu studentów w kraju)



Źródło: jak dla rysunku 6.

Studenci zagraniczni stanowią największy odsetek młodzieży studiującej w Luksemburgu (ponad 41%), na Cyprze (ok. 28%), w Wielkiej Brytanii (ok. 17%) oraz w Austrii (ok. 15%). W pozostałych krajach odsetek zagranicznych studentów jest znacznie mniejszy.

Reasumując, największymi „eksporterami” studentów są Chiny, Indie oraz Korea Południowa, natomiast najbardziej atrakcyjnymi krajami goszczącymi są dla studentów zagranicznych Stany Zjednoczone oraz Wielka Brytania. Inne kraje, takie jak Australia, Kanada czy Japonia, a z krajów europejskich Niemcy i Francja są również znaczącymi graczami w walce o studentów zagranicznych, lecz atrakcyjność ich jest znacznie mniejsza niż w przypadku USA lub WB. Warto tu przypomnieć, iż przegląd rankingów konkurencyjności pokazał, że dominujące pozycje w obu zestawieniach zajmowały uczelnie z USA, a w przypadku europejskich - uczelnie brytyjskie oraz niemieckie. Można zatem przypuszczać, iż najbardziej konkurencyjne uczelnie są zarazem najbardziej otwarte (umiędzynarodowione) i potrafią przyciągać studentów zagranicznych.

Wnioski

Współczesny świat coraz bardziej się "kurczy", a mobilność ludzi stała się wręcz symbolem dzisiejszych przemian. Niż demograficzny, starzenie się społeczeństwa oraz mobilność edukacyjna młodzieży stały się nowym wyzwaniem dla uczelni wyższych, wymuszając na nich poszukiwania nowych strategii konkurencyjnych. Jeśli wcześniej uczelnie konkurowały między sobą o studenta krajowego, to obecnie konkurencja przybiera wymiar międzynarodowy. Problem ten staje się coraz istotniejszy nie tylko dla władz poszczególnych uczelni, lecz także dla rządów państw.

Przytoczone informacje pozwalają również mówić o tym, że internacjonalizacja stała się wyznacznikiem procesów dokonujących się w środowisku szkół wyższych współczesnego świata. Najbardziej konkurencyjne uczelnie są zarazem najbardziej umiędzynarodowione, posiadające dużą liczbę studentów zagranicznych. Można oczywiście dyskutować na temat czy i w jakim stopniu postępująca internacjonalizacja powinna być pojmowana komercyjnie. Znalezienie jednoznacznej odpowiedzi wydaje się dość trudne, zależy to w dużej mierze od strategii internacjonalizacji przyjętej przez poszczególne rządy. Jeśli uczelniom nie brakuje miejscowych studentów i nie ma potrzeby zachęcania studentów z innych regionów świata do podejmowania nauki, a nauka jest postrzegana jako dobro publiczne i studenci nie płacą za studia lub płacą niewiele, to można mówić wówczas, iż uczelnie internacjonalizują się nie dlatego, że muszą, tylko dlatego, że widzą w tym głęboki sens. Mądra internacjonalizacja staje się dla nich częścią strategii budowania jakości i renomy uczelni. Dla państwa zaś ta mądra internacjonalizacja jest częścią długofalowej polityki, polegającej na międzynarodowej konkurencji o talenty i technologie, co w dłuższej perspektywie zaowocuje wzrostem gospodarczym i rosnącym dobrobytem. Przykładem tego rodzaju internacjonalizacji mogą być Niemcy, gdzie rząd mimo światowego kryzysu gospodarczego, zdecydował się nie zmniejszać, a właśnie zwiększać nakłady na edukację i naukę.

W Wielkiej Brytanii natomiast rząd Margaret Thatcher jeszcze w 1980 r. cofnął uczelniom dopłaty za studentów obcokrajowców, co zmusiło je do komercjalizacji i zaowocowało nową dynamiką w poszukiwaniu pełnopłatnych studentów spoza kraju. O komercyjnej internacjonalizacji można również mówić w przypadku Stanów Zjednoczonych i Australii. Przemawiają za tym informacje dostarczone przez HSBC Bank dotyczące kosztów studiowania dla wybranych 13 krajów. W analizie uwzględniono zarówno opłaty za studia wymagane przez uczelnie, jak i koszty utrzymania w danym kraju. Z raportu banku wynika, że najdroższą ofertę dla studentów zagranicznych ma Australia, gdzie średnie roczne koszty studiowania sięgają 38 tys. dolarów. W pierwszej trójce znalazły się również USA i Wielka Brytania. Są to zarazem państwa, których uczelnie wyższe co roku osiągają najlepsze wyniki w międzynarodowych rankingach, co po raz kolejny przemawia za tym, że studenci zagraniczni, wybierając uczelnie wyższe kierują się nie tyle kosztami studiów, ile marką uczelni, licząc na to, że w przyszłości dyplom tej uczelni otworzy im drzwi do kariery zawodowej i wysokich zarobków.

BIBLIOGRAFIA

- Academic Ranking of World Universities 2013. Statistics by Region* [online] <http://www.shanghairanking.com/ARWU-Statistics-2013.html> [dostęp: 3.10.2013].
- Dziewulak D., *Szkolnictwo wyższe w świetle raportów edukacyjnych*, Studia BAS Nr 3(35) 2013 [online] www.bas.sejm.gov.pl [dostęp: 21.09.2013].
- Education at a Glance 2013: OECD indicators* [online] <http://www.oecd.org/education/school/educationataglance2013oecdindicators.htm> [dostęp: 2.02.2013].
- Eurostat [online] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table> [dostęp: 11.10.2013].
- Internationalising Higher Education* [online] <http://ihe.britishcouncil.org/going-global/speakers/dr-jane-knight> [dostęp: 21.09.2013].
- Internationalization and Trade in Higher Education: Opportunities and Challenges*, OECD [online] http://www.keepeek.com/Digital-Asset-internationalisation-and-trade-in-higher-education_9789264015067-en#page7 [dostęp: 2.10.2013].
- Facts & figures – European higher education in the world* [online] http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc/ehe_en.pdf [dostęp: 23.09.2013].
- Frejtag-Mika E., *Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania*, Difin, Warszawa 2006.
- Ketelers J., *Migracja jest wielkim problemem wciąż różnicującego się świata* [online] <http://www.polskatimes.pl/artykul/672277> [dostęp: 6.11.2013].
- Key Data on Education in Europe 2012*, European Commission [online] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/978-92-9201-242-7/EN/978-92-9201-242-7-EN.PDF [dostęp: 10.09.2013].
- Kozioł – Nadolna K., *Internacjonalizacja działalności badawczo-rozwojowej w kształtowaniu procesów innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2013.
- Marchetti E., *Polityka demograficzna w krajach Unii Europejskiej* [online] http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/POZ_Polska_w_Europie.pdf [dostęp: 6.11.2013].
- Marginson S., Wende M., *Globalisation and higher education* [online] <http://www.oecd.org/edu/research/37552729.pdf> [dostęp: 21.09.2013].
- Migracje na świecie*, Serwis Ekspercki PSZ [online] <http://www.psz.pl/tekst-27340/Migracje-na-swiecie> [dostęp: 6.11.2013].

Morawski R., *Uwarunkowania międzynarodowe i internacjonalizacja szkolnictwa wyższego*, Konferencja Rektorów Akademickich Szkół Polskich, Warszawa 2009.

Pawłowski K., *Przyszłość polskiego szkolnictwa wyższego w kontekście wyzwań postawionych przed uczelniami europejskimi przez Komisję Europejską* [online]

http://www.frp.home.pl/publikacje/Model_wspoldzialania [dostęp: 21.09.2013].

Porter M. E., *Przewaga konkurencyjna: osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników*, Wyd. Helion, Gliwice 2006.

Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.

Stankiewicz M. J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Dom Organizatora, Toruń 2002.

Świtalski W., *Innowacje i konkurencyjność*, Wyd. UW, Warszawa 2005.

Times Higher Education World University Rankings 2013-2014 [online]

<http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2013-14/world-ranking> [dostęp: 6.10.2013].

The European Higher Education Area in 2012: Bologna Process Implementation Report [online]

<http://www.eurydice.org.pl/sites/eurydice.org.pl/files/138EN.pdf> [dostęp: 10.10.2013].

World Migration Report 2013 – Migrant Well-being and Development, International Organization for Migration, [online] <http://publications.iom.int/bookstore/index.php> [dostęp: 6.11.2013].

Ziewiec G., *Trzy fale globalizacji. Rozwój, nadzieje i rozczarowania*, Wyd. PAN, Warszawa 2012.

STRATEGIA KONKURENCJI UCZELNI PUBLICZNEJ O PROFILU EKONOMICZNYM W KONTEKŚCIE AKTUALNYCH TENDENCJI NA RYNKU USŁUG EDUKACYJNYCH

Streszczenie

Strategią konkurencji najczęściej określa się zbiór skoordynowanych działań przedsiębiorstwa dostosowanych do warunków otoczenia i mających na celu wyróżnienie się spośród pozostałych podmiotów rynkowych. Mimo, iż uczelnia publiczna nie jest tradycyjnym przedsiębiorstwem, aktualnie w coraz większym stopniu jej rozwój zależy od działań zwiększających jej konkurencyjność wśród innych podmiotów sektora szkolnictwa wyższego. Przyjęcie odpowiedniej strategii konkurencji wydaje się bardzo potrzebne aby zapewnić długofalowy rozwój uczelni. Odnalezienie długotrwałych źródeł przewagi konkurencyjnej jest w tym względzie kluczowe. Celem artykułu jest próba stworzenia wytycznych odnoszących się do strategii konkurencji uczelni publicznej o profilu ekonomicznym w kontekście aktualnych tendencji rynkowych na rynku edukacyjnym.

COMPETITIVE STRATEGY IN HIGHER EDUCATION ON THE EXAMPLE OF PUBLIC ACADEMY OF ECONOMICS

Summary

Competitive strategy is a long-term action plan that is devised to help a company gain a competitive advantage over its rival. This strategy is needed by companies competing in markets that are heavily saturated with alternatives for consumers. Despite the fact that a public academy is not a pure market company, in current situation in education market in Poland, every public academy of economics should implement proper competitive strategy. The aim of the article is to formulate some recommendations to public academy of economics on competitive strategy. Those recommendations should be considered as general guidelines for specific competitive strategy. To achieve the aim GUS data concerning finance, research and number of students in higher education have been used.

Słowa kluczowe (Keywords): higher education, competitive strategy.

Wstęp

Celem artykułu jest stworzenie wytycznych odnoszących się do strategii konkurencji uczelni publicznej o profilu ekonomicznym. Przez strategię konkurencji rozumie się pewne długofalowe działania dostosowujące przedsiębiorstwo do otoczenia, z jednoczesną

¹ Dr Radosław Piwowarski, Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki.

możliwością wyróżnienia się w konkretnych obszarach prowadzonej działalności. Długofalowe działania będą podejmowane w oparciu o kombinację przyjętych celów, do których się zmierza, oraz środków ich osiągnięcia². W celach ewaluacyjnych warto również przyjąć efekty jakie chce się osiągnąć. Efekty nie będą jednak stanowić elementu prowadzonej w tekście analizy.

Formułując strategię konkurencji powinno się dobrze poznać otoczenie konkurencyjne. W tym celu przeprowadzona zostanie diagnoza sektora usług edukacyjnych w Polsce. Dzięki niej będzie można wskazać ograniczenia jakie napotyka uczelnia ekonomiczna oraz obszary, w których można poszukiwać przewag konkurencyjnych.

1. Aktualna sytuacja i obserwowane tendencje na rynku usług edukacyjnych

Podstawowym aktem prawnym regulującym funkcjonowanie publicznych szkół wyższych w Polsce jest ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym³. W świetle przepisów ustawy uczelnia posiada osobowość prawną, może zatem uczestniczyć w obrocie gospodarczym. Ma również status instytucji non-profit i samodzielność w gospodarowaniu posiadanymi środkami finansowymi⁴. Przepisy ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym zwalniają uczelnie z obowiązku płacenia podatków od działalności, jeśli zyski przeznaczane są na działalność statutową⁵. Wypracowane zyski zazwyczaj przeznaczane są przez uczelnie na własny rozwój.

Uczelnia publiczna jest podmiotem działającym jednocześnie w ramach systemów: rynkowego i sektora finansów publicznych. Z jednej strony podlega rygorom prawnym narzucanym jednostkom sektora publicznego, a z drugiej strony w wielu obszarach będzie funkcjonować jak każdy inny podmiot rynkowy⁶. Powyższe zależności będą powodować ograniczenia w działaniu na rynku, ale i zapewniać relatywną stabilność funkcjonowania ze względu na otrzymywane finansowanie z budżetu państwa. Znajdzie to odbicie w strukturze

² Takie podejście zgodne jest z szeroko rozumianą definicją strategii konkurencji zaproponowanej przez M.E. Portera, czy strategią konkurencji przedsiębiorstwa zaproponowaną przez Z. Pierścionka (Porter, 1999, s.14; Pierścionek, 2003, s.275).

³ Dz.U. Nr 164, poz. 1365 z 27.07.2005 r.

⁴ Należy jednak pamiętać, że samodzielność gospodarowania będzie obwarowana przez różne przepisy i wynikające z nich procedury stosowane w przypadku podmiotów zaliczanych do sektora finansów publicznych.

⁵ „Prawo o szkolnictwie wyższym zakłada, że działalność uczelni, instytucji, która realizuje m.in. takie zadania, jak: kształcenie studentów w celu ich przygotowania do pracy zawodowej; prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych oraz świadczenie usług badawczych; kształcenie i promowanie kadr naukowych, podlega zwolnieniu z podatku dochodowego, od towarów i usług, od nieruchomości, rolnego, leśnego i od czynności cywilnoprawnych na zasadach określonych w odrębnych ustawach. Uczelnie nie muszą też płacić podatku z tytułu zysków od prowadzenia domów i stołówek studenckich. Dotyczy to także uczelni niepublicznych, pod warunkiem że działają jako organizacje non profit, czyli zyski przeznaczają na swoją działalność statutową, np. rozwój kadr czy infrastruktury.”, Gazeta Prawna, Rząd chce podatku dochodowego od uczelni niepublicznych, 13 kwietnia 2011r., http://praca.gazetaprawna.pl/artykuly/504725,rzad_chce_podatku_dochodowego_od_uczelni_niepublicznych.html (data dostępu 12.06.2013).

⁶ Przykładowo, konkurując z innymi uczelniami o studentów studiów niestacjonarnych.

przychodów i kosztów z prowadzonej działalności. Tabela 1 przedstawia strukturę przychodów operacyjnych dla różnych typów szkół wyższych według rodzaju działalności w roku 2011.

Tablica 1. Struktura przychodów z działalności operacyjnej w szkołach wyższych według rodzaju działalności w 2011 r., w proc.

Wyszczególnienie	Przychody z działalności operacyjnej				
	Przychody z działalności dydaktycznej	Przychody z działalności badawczej	Przychody ogółem z działalności gospodarczej	Przychody ze sprzedaży towarów	Pozostałe przychody operacyjne
Ogółem	78,5	14,2	0,6	0,1	6,1
Szkolnictwo publiczne					
Szkoły wyższe publiczne	77,0	16,2	0,7	0,1	5,4
Uniwersytety	79,8	14,4	0,0	0,1	5,1
Wyższe szkoły techniczne	67,1	25,5	0,3	0,0	6,1
Wyższe szkoły rolnicze	69,5	17,2	4,8	0,1	8,0
Wyższe szkoły ekonomiczne	91,3	5,9	0,0	0,0	2,4
Wyższe szkoły pedagogiczne	91,8	2,8	3,0	0,0	1,8
Uniwersytety medyczne	77,3	13,2	1,4	0,3	7,7
Akademie wychowania fiz.	93,3	3,8	0,0	0,0	1,7
Wyższe szkoły artystyczne	96,1	1,7	0,0	0,0	2,2
Pozostałe szkoły wyższe	95,0	0,0	0,2	0,0	4,8
Szkolnictwo niepubliczne					
Szkoły wyższe niepubliczne	86,4	3,2	0,4	0,3	9,6
Wyższe szkoły ekonomiczne	87,8	2,3	0,3	0,4	9,2
Pozostałe szkoły wyższe	86,2	3,7	0,4	0,3	9,4

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2011r., Warszawa, 2012.

Jak wynika z tablicy 1, głównym składnikiem przychodów operacyjnych są przychody dydaktyczne. W zależności od typu szkoły wielkość ta wahała się w 2011 roku od 67,1% (publiczne wyższe szkoły techniczne), do 96,1% (publiczne wyższe szkoły artystyczne). W przypadku publicznych wyższych szkół ekonomicznych przychody dydaktyczne stanowiły 91,3% ogółu przychodów operacyjnych. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że im niższy udział przychodów z dydaktyki tym zazwyczaj wyższy udział przychodów z działalności badawczej uczelni publicznych. Liderem są tu uczelnie techniczne. Pozostałe przychody operacyjne mają większe znaczenie dla sektora uczelni niepublicznych. Oznacza to, że ekonomiczna uczelnia publiczna odnotowując spadek nominalny spadek przychodów z działalności dydaktycznej, powinna poszukiwać dodatkowych przychodów w działalności badawczej. W kontekście zmian związanych ze zdobywaniem kolejnych stopni naukowych pracowników, takie rozwiązanie wydaje się być korzystne zarówno dla samych pracowników

jak i przychodów uczelni. Prowadzenie badań, co wiąże się ze zdobywaniem grantów, powinno się stać priorytetem tworzonych strategicznych rozwiązań na uczelniach ekonomicznych.

Tablica 2. Struktura przychodów z działalności dydaktycznej w szkołach wyższych według źródeł finansowania w 2011 r., w proc.

Wyszczególnienie	Ogółem przychody z działalności dydaktycznej			
	Dotacje z budżetu państwa	Środki z budżetów gmin i inne fundusze publiczne	Oplaty za zajęcia dydaktyczne	Pozostałe opłaty
Ogółem	60,2	0,2	28,5	11,1
Szkolnictwo publiczne				
Szkoły wyższe publiczne	71,4	0,3	16,8	11,6
Uniwersytety	66,6	0,4	19,2	13,8
Wyższe szkoły techniczne	75,3	0,1	11,7	12,8
Wyższe szkoły rolnicze	75,9	0,0	12,5	11,6
Wyższe szkoły ekonomiczne	53,8	0,3	34,3	11,6
Wyższe szkoły pedagogiczne	69,8	0,0	20,5	9,7
Uniwersytety medyczne	72,4	0,0	21,2	6,4
Akademie wychowania fiz.	71,0	0,6	16,7	11,7
Wyższe szkoły artystyczne	83,5	0,7	6,9	8,9
Pozostałe szkoły wyższe	75,0	0,7	14,9	9,3
Szkolnictwo niepubliczne				
Szkoły wyższe niepubliczne	6,0	0,1	85,2	8,8
Wyższe szkoły ekonomiczne	0,3	0,2	88,6	10,9
Pozostałe szkoły wyższe	0,4	0,0	91,9	7,7

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2011r., Warszawa, 2012.

Ze względu na znaczenie przychodów z działalności dydaktycznej warto przyjrzeć się ich strukturze (por. tablica 2). Dość charakterystycznym jest, że najważniejszym składnikiem przychodów dydaktycznych uczelni publicznych jest dotacja z budżetu państwa. Wielkość ta kształtuje się dla sektora publicznego od 53,8% (wyższe szkoły ekonomiczne) do 83,5% (wyższe szkoły artystyczne). W przypadku szkół niepublicznych dotacja budżetowa jest wielkością „nieistotną”, gdyż stanowiła w 2011 roku wyłącznie 6% przychodów całego sektora. Szkoły niepubliczne utrzymują się przede wszystkim z opłat za studia, których udział w przychodach dydaktycznych wynosi prawie 90%. Brak odpowiedniej rekrutacji na studia będzie znacząco wpływał na osiągnięte przez nie przychody. Najbardziej zbliżonymi do sektora niepublicznego typem uczelni publicznych są w tym względzie wyższe szkoły ekonomiczne (w 2011 roku udział opłat za studia wyniósł 34,3%). Spadek tej wielkości, w wyniku zmniejszającej się liczby studentów, jest i będzie odczuwany przez publiczne uczelnie

ekonomiczne. W ich przypadku konkurowanie o studentów z uczelniami niepublicznym wydaje się nieuniknione. Należy zatem zastanowić się w jaki sposób powinno się konkurować.

Poszukując odpowiedzi na powyższe pytanie należy przyjrzeć się liczbie studentów na przestrzeni kilku ostatnich lat. W tym celu przeanalizowano zarówno liczbę studentów wybranych szkół wyższych, jak i liczbę studentów na pierwszym roku tych samych typów szkół (por. tablica 3 i 4).

Tablica 3. Studenci szkół wyższych według wybranych typów szkół (łącznie z cudzoziemcami) w latach 2006-2011*

Ogółem						
Wyszczególnienie:	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem w sektorze publicznym	1301132	1276937 (-1,9)	1268366 (-0,7)	1266917 (-0,1)	1261175 (-0,5)	1245864 (-1,2)
Uniwersytety w sektorze publicznym	530 485	519 626 (-2,0)	509 017 (-2,0)	518 377 (1,8)	510 169 (-1,6)	500 503 (-1,9)
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	309 799	301 042 (-2,8)	305 469 (1,5)	300 614 (-1,6)	302 963 (0,8)	322 125 (6,3)
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	71 773	73 584 (2,5)	76 638 (4,2)	74 454 (-2,8)	74 101 (-0,5)	73 261 (-1,1)
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	334 398	337 226 (0,8)	279 923 (-17,0)	235 537 (-15,9)	204 324 (-13,3)	175 381 (-14,2)
Studia stacjonarne						
Wyszczególnienie:	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem w sektorze publicznym	804 164	803 473 (-0,1)	807 615 (0,5)	827 988 (2,5)	851 332 (2,8)	876 744 (3,0)
Uniwersytety w sektorze publicznym	302 978	303 533 (0,2)	305 669 (0,7)	324 245 (6,1)	334 634 (3,2)	343 635 (2,7)
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	214 795	209 738 (-2,4)	213 092 (1,6)	214 761 (0,8)	222 384 (3,5)	242 044 (8,8)
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	37 263	39 894 (7,1)	41 507 (4,0)	41 533 (0,1)	42 831 (3,1)	44 820 (4,6)
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	65 121	57 682 (-11,4)	33 654 (-41,7)	26 676 (-20,7)	23 305 (-12,6)	21 323 (-8,5)
Studia niestacjonarne						
Wyszczególnienie:	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem w sektorze publicznym	496 969	473 464 (-4,7)	460 751 (-2,7)	438 929 (-4,7)	409 843 (-6,6)	369 120 (-9,9)
Uniwersytety w sektorze publicznym	227 507	216 093 (-5,0)	203 348 (-5,9)	194 132 (-4,5)	175 535 (-9,6)	156 868 (-10,6)
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	95 004	91 304 (-3,9)	92 377 (1,2)	85 853 (-7,1)	80 615 (-6,1)	80 081 (-0,7)
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	34 510	33 690 (-2,4)	35 131 (4,3)	32 921 (-6,3)	31 270 (-5,0)	28 441 (-9,0)
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	269 277	279 544 (3,8)	246 269 (-11,9)	208 861 (-15,2)	181 019 (-13,3)	154 058 (-14,9)

*W nawiasach podano zmiany procentowe w stosunku do roku poprzedniego.

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 i 2011r., Warszawa, 2007-2012.

Tablica 4. Studenci szkół wyższych na pierwszym roku studiów według wybranych typów szkół (łącznie z cudzoziemcami) w latach 2006-2011*

Ogółem						
Wyszczególnienie:	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem w sektorze publicznym	297 649	301 936 (1,4)	321 494 (6,5)	323 987 (0,8)	322 164 -0,6	317 889 -1,3
Uniwersytety w sektorze publicznym	111 878	112 374 (0,4)	115 088 (2,4)	123 758 (7,5)	122 197 (-1,3)	120 794 (-1,1)
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	71 018	73 642 (3,7)	81 564 (10,8)	82 225 (0,8)	83 833 (2,0)	88 793 (5,9)
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	13 004	14 526 (11,7)	15 214 (4,7)	14 213 (-6,6)	14 362 (1,0)	14 821 (3,2)
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	92 091	93 660 (1,7)	76 500 (18,3)	54 993 (-28,1)	44 792 (-18,5)	38 759 (-13,5)
Stacjonarne						
Wyszczególnienie:	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem w sektorze publicznym	19 445	202 721 (4,3)	212 280 (4,7)	231 382 (9,0)	237 868 (2,8)	244 767 (2,9)
Uniwersytety w sektorze publicznym	68 352	71 958 (5,3)	76 941 (6,9)	87 464 (13,7)	91 176 (4,2)	93 916 (3,0)
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	51 413	53 599 (4,3)	59 884 (11,7)	63 569 (6,2)	65 595 (3,2)	70 314 (7,2)
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	7 436	8 809 (18,5)	8 998 (2,1)	9 104 (1,2)	9 667 (6,2)	10 658 (10,3)
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	17 919	14 922 (-16,7)	8 435 (-43,5)	7 359 (-12,8)	6 372 (-13,4)	6 183 (-3,0)
Niestacjonarne						
Wyszczególnienie:	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem w sektorze publicznym	103204	99 215 (-3,9)	100 214 (1,0)	92 605 (-7,6)	84 296 (-9,0)	73 122 (-13,3)
Uniwersytety w sektorze publicznym	43 526	40 416 (-7,1)	38 147 (-5,6)	36 294 (-4,9)	31 021 (-14,5)	26 878 (-13,4)
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	19 605	20 043 (2,2)	21 680 (8,2)	18 656 (-13,9)	18 238 (-2,2)	21 671 (18,8)
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	5 568	5 717 (2,7)	6 216 (8,7)	5 109 (-17,8)	4 695 (-8,1)	4 163 (-11,3)
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	74 172	78 738 (6,2)	68 065 (-13,6)	47 634 (-30,0)	38 420 (-19,3)	32 576 (-15,2)

*W nawiasach podano zmiany procentowe w stosunku do roku poprzedniego.

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 i 2011r., Warszawa, 2007-2012.

Z danych zawartych w tablicach 3 i 4 wynika, że liczba studentów ogółem oraz studentów na pierwszym roku nieznacznie spadała w ostatnich latach. Spadki są jednak relatywnie bardzo małe bo nie przekroczyły 2% w badanym okresie. Jest to rezultatem stale rosnącej liczby studentów studiów stacjonarnych na uczelniach publicznych. W przypadku studiów niestacjonarnych obserwuje się dość znaczny spadek liczby studentów (zmiany sięgają kilkunastu procent). Jedyne wyjątek stanowią uczelnie techniczne, które w 2011 roku odnotowały nawet znaczny wzrost liczby studentów studiów niestacjonarnych na pierwszym roku (18,8%). Wydaje się, że studenci płacący za studia zwracają obecnie uwagę na możliwości znalezienia dobrze płatnej pracy po ich zakończeniu, przez co wybierają kierunku

studiów zgodne z zapotrzebowaniem rynku pracy. Nasylenie rynku pracy ekonomistami powoduje, że studiowanie na tym kierunku może być ryzykowne⁷. Widać to dobrze w przypadku ekonomicznych uczelni niepublicznych. Od 2009 roku obserwuje się spadek liczby studentów na wszystkich typach studiów. Można zakładać, że nastąpi (lub nastąpiła już) odpowiednia reakcja tych uczelni na nową sytuację rynkowo-demograficzną. Publiczne ekonomiczne szkoły wyższe powinny uwzględnić w planowanej strategii działania podejmowane przez konkurencję. Zwłaszcza w przypadku studentów studiów niestacjonarnych. Nie powinno się jednak zapominać o studentach studiów stacjonarnych. Zmiana realnych możliwości uzyskiwania dotacji z budżetu państwa dla studiów stacjonarnych przez uczelnie niepubliczne może spowodować odpływ studentów do tych szkół. Spowoduje to zachwianie przychodów uczelni publicznych, które to wielkości w ujęciu realnym na przestrzeni lat 2006-2011 pozostawały względnie stabilne lub rosnące (por. tablica 5). Porównując rok 2006 z rokiem 2011 jedynie w przypadku niepublicznych uczelni ekonomicznych odnotowano realny spadek przychodów dydaktycznych.

Tablica 5. Przychody z działalności dydaktycznej w wybranych typach szkół wyższych w latach 2006-2011 w tys. zł (ceny stałe z 2006 roku)*

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem	12 773 380,6	13 406 222,0 (5,0)	13 332 121,2 (-0,6)	13 725 250,3 (2,9)	13 847 177,1 (0,9)	13 370 702,1 (-3,4)
Szkoły wyższe publiczne	10 529 959,9	11 039 693,3 (4,8)	11 004 750,7 (-0,3)	11 208 266,9 (1,8)	11 377 588,4 (1,5)	11 088 797,9 (-2,5)
Szkoły wyższe niepubliczne	2 243 420,7	2 366 528,7 (5,5)	2 327 371,2 (-1,7)	2 516 983,4 (8,1)	2 469 588,7 (-1,9)	2 281 904,2 (-7,6)
Uniwersytety w sektorze publicznym	3 817 499,1	3 951 207,0 (3,5)	3 944 080,1 (-0,2)	4 092 319,8 (3,8)	4 149 125,3 (1,4)	3 992 184,8 (-3,8)
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	2 510 365,7	2 599 516,9 (3,6)	2 549 866,3 (-1,9)	2 551 719,3 (0,1)	2 616 686,3 (2,5)	2 707 199,4 (3,5)
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	516 478,2	534 393,8 (3,5)	517 703,9 (-3,1)	548 932,1 (6,0)	549 119,3 (0,0)	524 441,2 (-4,5)
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	1 153 035,6	1 229 976,5 (6,7)	1 055 835,0 (-14,2)	1 003 167,4 (-5,0)	867 507,0 (-13,5)	799 630,9 (-7,8)

*W nawiasach podano zmiany procentowe w stosunku do roku poprzedniego.

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 i 2011r., Warszawa, 2007-2012.

Obserwowane w badanym okresie wahania nie wpływały znacząco na przychody szkół wyższych. Rok 2011 wydaje się jednak być początkiem gorszego okresu, gdyż zmiany

⁷ Według danych MPiPS wśród pierwszych 11 zawodów nadwyżkowych w 2012 roku znajdowały się takie zawody jak: sprzedawca (1 miejsce), technik ekonomista (3 miejsce) i ekonomista (11 miejsce). W opracowaniu podkreśla się również, że niezmiennie od lat zawodem nadwyżkowym pozostaje zawód ekonomisty (por. MPiPS, Zawody deficytowe i nadwyżkowe w 2012 roku (część pierwsza diagnostyczna), Warszawa 2013, s.15).

procentowe są wyższe niż wcześniej i dotknęły wszystkie uczelnie za wyjątkiem technicznych. Taka sytuacja jest pochodną liczby studentów. Nie należy zapominać również o tym, że względna stabilność przychodów dydaktycznych, a co za tym idzie i przychodów ogółem w sektorze uczelni publicznych, wynika z dotacji budżetowej (por. tablica 2). Zmieniający się aktualnie algorytm jej przyznawania⁸ oraz możliwość uzyskania jej przez uczelnie niepubliczne dzięki projakościowym działaniom, powinny być uwzględnione przez uczelnie państwowe. Dotyczy to zwłaszcza uczelni o charakterze ekonomicznym, których przychody w bardzo dużym stopniu oparte są na przychodach z dydaktyki. Alternatywnym źródłem może być prowadzona działalność badawcza. W tablicy 6 przedstawiono dane dotyczące przychodów z działalności badawczej.

Tablica 6. Przychody z działalności badawczej w wybranych typach szkół wyższych w latach 2006-2011 w tys. zł (ceny stałe z 2006 roku)*

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem	1 533 042,5	1 885 718,2 (23,0)	1 959 051,6 (3,9)	2 108 243,2 (7,6)	2 374 835,7 (12,6)	2 422 246,7 (2,0)
Szkoły wyższe publiczne	1 499 629,9	1 849 951,4 (23,4)	1 926 161,3 (4,1)	2 059 843,9 (6,9)	2 298 653,7 (11,6)	2 336 917,6 (1,7)
Szkoły wyższe niepubliczne	33 412,6	35 766,8 (7,0)	32 890,3 (-8,0)	48 399,3 (47,2)	76 182,0 (57,4)	85 329,2 (12,0)
Uniwersytety w sektorze publicznym	437 007,4	535 286,6 (22,5)	569 441,3 (6,4)	618 276,0 (8,6)	710 880,9 (15,0)	721 783,9 (1,5)
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	661 187,8	820 815,0 (24,1)	862 919,2 (5,1)	933 034,1 (8,1)	996 914,7 (6,8)	1 027 132,8 (3,0)
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	25 975,0	34 185,5 (31,6)	32 427,9 (-5,1)	32 779,0 (1,1)	30 692,1 (-6,4)	34 147,8 (11,3)
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	23 608,8	21 592,7 (-8,5)	21 642,4 (0,2)	22 009,4 (1,7)	24 621,4 (11,9)	20 786,2 (-15,6)

*W nawiasach podano zmiany procentowe w stosunku do roku poprzedniego.

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 i 2011r., Warszawa, 2007-2012.

Dość charakterystyczną jest bardzo duża stopa wzrostu przychodów z działalności badawczej na uczelniach niepublicznych w latach 2009-2010. W roku 2011 nastąpiło jej zmniejszenie, jednak nadal pozostaje ona wysoka. Wydaje się, że jest to naturalną konsekwencją spadku przychodów dydaktycznych, które musiały być czymś zastąpione. Szkoły niepubliczne, chcąc utrzymać się na rynku poszukują alternatywnych źródeł przychodów. Zdobyte w tym względzie doświadczenie będzie procentować. Tak znaczącej dynamiki wzrostu przychodów z działalności badawczej nie odnotowały inne uczelnie. W przypadku szkół wyższych o profilu ekonomicznym, zarówno w sektorze publicznym i niepublicznym odnotowano wahania stóp przychodów z działalności badawczej. Może to świadczyć o braku systematyczności w zdobywaniu projektów czy grantów, a co za tym idzie

⁸ Zgodnie z wprowadzonymi zmianami w Ustawie o szkolnictwie wyższym przechodzi się z przyznawania dotacji na studenta na określonej liczbie studentów przypadającą na nauczyciela akademickiego. W rezultacie dotacja staje się dotacją na nauczyciela.

niewielkim doświadczeniu w tym obszarze. Na uczelniach technicznych stopy wzrostu przychodów są niższe, ale nie podlegają ujemnym wahaniom. Wydaje się to być rezultatem wypracowanego systemu prowadzenia badań. Uczelnie ekonomiczne muszą zatem pracować nad stworzeniem odpowiedniego systemu.

Budując strategię konkurencji należy dokładnie przeanalizować zarówno własne możliwości jak i konkurentów. W tym względzie warto przyjrzeć się przychodom i kosztom jednostkowym, w szczególności odnoszącym się do prowadzonej dydaktyki. Stosowne wielkości przedstawiono w tablicach 7-9.

Tablica 7. Przychody z działalności dydaktycznej w przeliczeniu na studenta w wybranych typach szkół wyższych w latach 2006-2011 w tys. zł (ceny stałe z 2006 roku)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem	6,6	6,9	6,9	7,2	7,5	7,6
Szkoły wyższe publiczne	8,1	8,6	8,7	8,8	9,0	8,9
Szkoły wyższe niepubliczne	3,5	3,6	3,5	4,0	4,3	4,4
Uniwersytety w sektorze publicznym	7,2	7,6	7,7	7,9	8,1	8,0
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	8,1	8,6	8,3	8,5	8,6	8,4
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	7,2	7,3	6,8	7,4	7,4	7,2
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	3,4	3,6	3,8	4,3	4,2	4,6

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 i 2011r., Warszawa, 2007-2012.

Z danych przedstawionych w tablicy 7 wynika, że uczelnie niepubliczne mają prawie dwukrotnie niższe przychody w przeliczeniu na studenta niż uczelnie publiczne. W badanym okresie odnotowano również względną stabilność realnych przychodów. Niewielki ich wzrost rozpoczął się w 2009 roku, zwłaszcza w przypadku niepublicznych szkół wyższych. Jest to pochodną niżu demograficznego⁹, a co za tym idzie próbą uzupełnienia uszczuplonych przychodów uczelni poprzez wzrost czesnego.

Podobnie jak w przypadku przychodów, koszty działalności dydaktycznej na uczelniach niepublicznych są prawie dwukrotnie niższe. Oznacza to, że kształcenie w uczelni niepublicznej jest dwa razy tańsze. Abstrahując od jakości kształcenia, szkolnictwo niepubliczne posiada znaczną przewagę kosztową. Posiadając niższe koszty zazwyczaj oferuje bardziej atrakcyjne opłaty za studia¹⁰.

⁹ Warchała M., *Niż demograficzny. Studia będą coraz droższe*, Gazeta Wyborcza Katowice, 15.06.2009.

http://katowice.gazeta.pl/katowice/1,35022,6719424,Niz_demograficzny__Studia_beda_coraz_drozsze.html (data dostępu 9.08.2013).

¹⁰ Por. Tamże, oraz Świetliczko A., *Studia - gdzie i za ile?*, Newsweek, Warszawa, 2006,

<http://matura.newsweek.pl/edulandia/artukul.asp?Artykul=18056> (data dostępu 9.08.2013).

Tablica 8. Koszty działalności dydaktycznej w przeliczeniu na studenta w wybranych typach szkół wyższych w latach 2006-2011 w tys. zł (ceny stałe z 2006 roku)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem	6,7	6,8	6,9	7,2	7,6	7,8
Szkoły wyższe publiczne	8,3	8,6	8,8	9,0	9,2	9,2
Szkoły wyższe niepubliczne	3,3	3,4	3,3	3,8	4,2	4,4
Uniwersytety w sektorze publicznym	7,5	7,6	7,9	8,1	8,3	8,3
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	8,1	8,4	8,5	8,6	8,7	8,8
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	7,4	7,3	6,9	7,6	7,5	7,2
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	3,3	3,4	3,5	4,1	4,3	4,8

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 i 2011r., Warszawa, 2007-2012.

Obserwowany od 2009 roku wzrost kosztów miał też wpływ na podniesienie w tym okresie opłat. Mimo to, opłaty nadal pozostają niższe niż w sektorze publicznym. Należy odnotować również, że jednostkowe koszty i przychody w przeliczeniu na studenta są do siebie zbliżone powodując, że uczelnie publiczne i niepubliczne osiągają albo niewielkie zyski albo ponoszą niewielkie straty.

Z danych przedstawionych w tablicy 9 wynika, że przychody z działalności dydaktycznej w przeliczeniu na nauczyciela są zbliżone w przypadku ekonomicznych szkół wyższych w sektorze publicznym i niepublicznym.

Tablica 9. Przychody z działalności dydaktycznej w przeliczeniu na nauczyciela akademickiego zatrudnionego w pełnym wymiarze w wybranych typach szkół wyższych w latach 2006-2011 w tys. zł (ceny stałe z 2006 roku)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ogółem	132,0	137,3	135,2	137,2	138,3	134,6
Szkoły wyższe publiczne	130,6	136,3	134,6	135,5	137,1	133,5
Szkoły wyższe niepubliczne	139,3	142,0	138,1	144,9	144,1	140,2
Uniwersytety w sektorze publicznym	133,0	135,6	133,4	132,3	134,3	124,5
Wyższe szkoły techniczne w sektorze publicznym	133,9	140,1	137,2	141,2	144,4	141,1
Publiczne wyższe szkoły ekonomiczne	154,8	165,3	160,1	166,8	168,3	163,3
Niepubliczne wyższe szkoły ekonomiczne	161,1	164,1	164,0	170,6	155,9	163,3

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 i 2011r., Warszawa, 2007-2012.

Przypominając jednak strukturę przychodów (por. tablica 2), ich źródła pochodzenia są jednak różne. W szkołach niepublicznych stanowią je opłaty za studia, a w publicznych dotacja z budżetu państwa. Teoretycznie, otrzymywane środki publiczne nie powinny stanowić jedynego źródła przychodów, a posiadać jedynie charakter dofinansowania. W praktyce

stanowią one główne źródło przychodów uczelni publicznych¹¹. Uszczuplenie pieniędzy z dotacji, może oznaczać problemy finansowe. Z tego względu każda zmiana algorytmu przyznawania dotacji powinna podlegać dogłębnej analizie. Należy też zauważyć, że poziom przychodów na nauczyciela jest wyższy na uczelniach ekonomicznych niż w innych typach szkół. Prowadzenie uczelni o charakterze ekonomicznym jest więc opłacalne, zwłaszcza jeśli porówna się koszty jednostkowe. To wszystko sprzyjało i będzie sprzyjać silnej konkurencji na rynku ekonomicznych usług edukacyjnych.

Struktura kosztów własnych pokazuje obszary, w których można poszukiwać ewentualnych oszczędności. Zgodnie z danymi z tablicy 10, największy udział w kosztach własnych stanowi działalność dydaktyczna (od 73,2% do 99,8%).

Tablica 10. Struktura kosztów własnych w wybranych szkołach wyższych według rodzaju działalności w 2011 r., w proc.

Wyszczególnienie	Działalność dydaktyczna	Działalność badawcza	Wyodrębniona działalność gospodarcza
Ogółem	83,9	15,3	0,9
Sektor publiczny			
Szkoły wyższe publiczne	82,5	16,7	0,9
Uniwersytety	85,3	14,7	0,0
Wyższe szkoły techniczne	73,2	26,5	0,4
Wyższe szkoły rolnicze	76,3	17,8	5,9
Wyższe szkoły ekonomiczne	94,1	5,9	0,0
Wyższe szkoły pedagogiczne	94,0	2,8	3,1
Uniwersytety medyczne	84,8	13,4	1,9
Akademie wychowania fizycznego	96,5	3,5	0,0
Wyższe szkoły artystyczne	98,4	1,6	0,0
Pozostałe szkoły wyższe	99,8	0,1	0,2
Sektor niepubliczny			
Szkoły wyższe niepubliczne	91,8	7,3	0,9
Wyższe szkoły ekonomiczne	95,3	4,0	0,7
Pozostałe szkoły wyższe	88,2	10,9	0,9

Źródło: GUS, Szkoły wyższe i ich finanse w 2011r., Warszawa, 2012.

W przypadku problemów finansowych uczelni, poszukiwanie oszczędności w tym obszarze wydaje się być nieuniknione. Im mniejszy udział działalności dydaktycznej, tym większy udział działalności badawczej. Wielkości udziałów poszczególnych kosztów

¹¹ *Diagnoza stanu szkolnictwa wyższego w Polsce*, Ernst & Young, IBNGR, 2009, s.54.

koresponduje z wielkościami udziałów analogicznych pozycji w przychodach. Biorąc pod uwagę wcześniejsze rozważania dotyczące liczby studentów należy stwierdzić, że rozwijanie działalności badawczej jest i będzie korzystne dla uczelni. Pozwoli na dywersyfikację przychodów, co sprzyjać będzie stabilności finansowej. Prowadzenie prężnej działalności badawczej nie jest jednak proste, zwłaszcza w przypadku małych uczelni. Wymaga to znacznego wysiłku, ze względu na silną koncentrację prowadzonych badań w dużych ośrodkach akademickich¹². Małe uczelnie, zwłaszcza niepubliczne, mogą mieć duże problemy konkurencyjne w pozyskiwaniu środków na badania. Chcąc konkurować z dużymi uczelniami warto poszukiwać partnerów do projektów wśród innych uczelni lub instytutów naukowo-badawczych. Prowadzona wyodrębniona działalność gospodarcza jest zazwyczaj domeną uczelni niepublicznych lub specjalistycznych uczelni państwowych, np. uczelnie rolnicze, medyczne czy pedagogiczne. Nie wydaje się aby uczelnie ekonomiczne mogły poszukiwać tu przewag konkurencyjnych.

2. Wnioski - wytyczne dla strategii konkurencji

Ze względu na zachodzące zmiany liczby studentów związane z niżem demograficznym oraz aktualne trendy na rynku usług edukacyjnych, niezbędnym jest przyjęcie przez państwowe wyższe szkoły ekonomiczne odpowiedniej strategii konkurencji. Należy starać się aby zawarte w niej cele czy zadania były jak najbardziej szczegółowe. Na podstawie prowadzonych analiz należy przede wszystkim zwrócić uwagę na następujące obszary aktywności uczelni.

Działalność dydaktyczna była i nadal pozostaje najistotniejszym obszarem działalności uczelni ekonomicznej. Od jej rozmiarów przede wszystkim zależy stabilność finansowa danej jednostki. Zmniejszająca się liczba studentów widoczna jest przede wszystkim na studiach niestacjonarnych. Pomimo rozpoczęcia edukacji w szkołach wyższych przez roczniki z niżu demograficznego, liczba studentów studiów stacjonarnych pozostaje względnie stabilna, a w przypadku studiów na kierunkach technicznych rosnąca. Wydaje się, że studenci coraz bardziej zwracają uwagę na możliwości znalezienia dobrej pracy po skończonych studiach. Patrząc na dane dotyczące zawodów nadwyżkowych pojawia się problem dla szkół ekonomicznych. Chcąc przyciągnąć studenta należy zaoferować mu program kształcenia umożliwiający znalezienie w przyszłości pracy. Z tego powodu powinno się dbać o jakość kształcenia. Przygotowując programy kształcenia należy wyzbyć się środowiskowych pratykularyzmów¹³, które utrudniają opracowanie odpowiednich standardów nauczania, czego konsekwencją jest też brak dostosowania do potrzeb rynku pracy. Wysoka jakość studiów powinny stać się

¹² W 2008 roku 25 uczelni otrzymywało 84% środków na badania, a 50% wszystkich środków przypadało na 8 uczelni. Charakterystyką tych jednostek jest duża skala działalności, zarówno badawczej jak i dydaktycznej. Tamże, s.67. Można więc zakładać, że w przypadku małych uczelni pozyskiwanie środków na badania będzie relatywnie trudne.

¹³ Postulat taki sformułowany został podczas dyskusji prowadzonych w PTE. Podsumowanie sesji III pt. „Jakość kształcenia ekonomicznego” Pierwsze refleksje i próba podsumowania dyskusji - M. Rocki z udziałem prof. M. Ratajczaka i dra A. Muszyńskiego, <http://www.pte.pl/pliki/0/216/sesja%20III%20podsumowanie%20dyskusji.pdf> (data dostępu 14.08.2013)

wizytówką uczelni. Traktując wiedzę jako dobro, powinna mieć ona wysoką jakość. Zwłaszcza w czasach kryzysu. Warto pamiętać, że wtedy popyt na dobra wysokiej jakości (luksusowe) zazwyczaj nie maleje. Należy zastanowić się zatem czy zamiast dotychczas stosowanej konkurencji cenowej, nie zastosować jakościowej. Takie podejście wpisuje się w aktualnie prowadzoną projakościową politykę MNiSW. Poza tym jak wynika z danych, wysokie koszty dydaktyczne generowane przez ekonomiczne uczelnie publiczne nie sprzyjają konkurencji cenowej. Lepiej oferować produkt za wyższą cenę, gwarantując jednocześnie jego jakość.

Dbłość o ofertę dydaktyczną nie powinna ograniczać się do oferowania i prowadzenia odpowiedniej jakości zajęć. Należy uzupełnić je o: praktyki, staże, wyjazdy zagraniczne (w tym praktyki zagraniczne). Odpowiednie kontakty z pracodawcami, poprzez utworzenia biura karier na uczelni, również będzie służyć pozyskiwaniu studentów. Powinno się również zwracać coraz większą uwagę na istotność prowadzenia współpracy międzynarodowej. Polska może wydawać się relatywnie atrakcyjnym cenowo krajem dla wielu studentów zagranicznych, jeśli towarzyszy temu wysoka jakościowo oferta dydaktyczna. Poza tym nawiązywanie kontaktów z uczelniami zagranicznymi wpływa pozytywnie na obraz uczelni co może okazać się skutecznym zabiegiem marketingowym przy pozyskiwaniu polskich studentów.

Kolejnym bardzo istotnym obszarem jest i będzie działalność badawcza. Ma ona aktualnie niebagatelne znaczenie nie tylko dla uczelni ale i jej pracowników. Nowy system zdobywania stopni naukowych, wymaga wręcz odpowiedniej jakości badań. Systemowe połączenie strategicznych celów uczelni z indywidualnymi celami jej pracowników powinno zaowocować obopólnymi korzyściami. Pracownicy odnajdujący się bardziej w pracy naukowej niż dydaktycznej powinni prowadzić badania i z nich powinno się finansować większość ich wynagrodzenia. W ten sposób można zredukować wysoki udział kosztów dydaktycznych, a zatem zdywersyfikować ich strukturę. Należy poszukiwać w tym względzie odpowiednich systemowych rozwiązań. Warto przyglądać się strukturze kosztów liderów na rynku usług edukacyjnych. Posiadanie podobnej struktury kosztów będzie oznaczać odpowiednie dostosowanie do konkurencji i trendów rynkowych.

Ze względów na silne skupienie działalności badawczej w kilku wiodących ośrodkach akademickich, warto poszukiwać strategicznych partnerów do pozyskiwania grantów i projektów. W tym celu można powołać specjalną komórkę na uczelni, która będzie zajmować się monitorowaniem dostępności projektów.

W ramach rozwijanej działalności badawczej warto również zastanowić się nad prowadzeniem tzw. wdrożeń. Tworzenie firm typu *spin out* lub *spin off* będzie podnosić nie tylko prestiż uczelni, ale i zachęcać do studiowania w jej ramach kolejne roczniki studentów.

BIBLIOGRAFIA:

Diagnoza stanu szkolnictwa wyższego w Polsce, Ernst & Young, IBNGR, 2009.

GUS, Rocznik Demograficzny 2011, 2010, 2009, 2008, 2007 i 2006, Warszawa, grudzień 2012, 2011, 2010, 2009, 2008 i 2007.

MPiPS, *Zawody deficytowe i nadwyżkowe w 2012 roku* (część pierwsza diagnostyczna), Warszawa 2013.

Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2003.

Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1999.
Prawo o szkolnictwie wyższym, Dz.U. Nr 164, poz. 1365 z 27.07.2005 r.

PTE - VII Kongres Ekonomistów Polskich, „Jakość kształcenia ekonomicznego” Pierwsze refleksje i próba podsumowania dyskusji - M. Rocki z udziałem prof. M. Ratajczaka i dra A. Muszyńskiego, Warszawa, 2007.

Świetliczko A., *Studia - gdzie i za ile?*, Newsweek, Warszawa, 2006.

Warchała M., *Niż demograficzny. Studia będą coraz droższe*, Gazeta Wyborcza Katowice, 15.06.2009.

ROZWÓJ POLSKIEGO RYNKU USŁUG UBEZPIECZENIOWYCH W DOBIE PROCESÓW GLOBALIZACJI

Streszczenie

Celem artykułu jest próba opisu przemian, jakie nastąpiły w segmencie ubezpieczeń w ostatnich kilkunastu latach. Proces transformacji ustrojowej oraz przekształcenia podyktowane przygotowaniami Polski do członkostwa w Unii Europejskiej zaowocowały większą otwartością na obecność zagranicznych ubezpieczycieli. Pojawienie się międzynarodowych grup kapitałowych stanowiło istotne wyzwanie dla rodzimych firm, które w obliczu rosnącej konkurencji musiały rozpocząć poszukiwania nowych rozwiązań, stanowiących właściwą odpowiedź na zmieniające się potrzeby konsumentów oraz tworzyć strategie, pozwalające skutecznie rywalizować z konkurencyjnymi podmiotami.

POLISH INSURANCE MARKET DEVELOPMENT IN THE AGE OF GLOBALIZATION

Summary

The aim of this article is the analysis of the progressive development of the insurance market in Poland in the context of globalization and integration. The author presents the main changes that occurred in the insurance segment in recent years. The process of transition and transformation dictated by the Polish preparations for membership in the European Union resulted in a greater openness to the presence of foreign institutions operating in the field of insurance services. The emergence of international groups represented a major challenge for domestic insurers, who - in the face of growing competition - had to look for new solutions, which are an appropriate response to changing needs of customer and develop their strategies for effective competition with other market players.

Słowa kluczowe (Keywords): insurance market, Poland, services, development, globalization

Wstęp

„Globalizacja jest obecnie na ustach wszystkich. Stała się słowem na czasie. Zmieniła się w slogan, w magiczną formułę, w hasło mogące otworzyć bramy wszelkich tajemnic teraźniejszości i przyszłości”². Pod pojęciem „globalizacja” kryje się aktualny stan gospodarki światowej, będący rezultatem procesu integrowania się krajowych i regionalnych rynków w

¹ Mgr Eleonora Ratowska-Dziobiak, Katedra Ekonomii Rozwoju, Uniwersytet Łódzki.

² Z. Bauman, *Globalizacja. I co z tego dla ludzi wynika*, PIW, Warszawa, 2000, s. 5.

jeden globalny rynek towarów, usług, pracy i kapitału³. Długofalowy proces zacieśniania stosunków między coraz większą liczbą przedsiębiorstw, krajowych gospodarek, prowadzi do powstania ogólnosiwiatowego systemu ekonomicznego o dużej współzależności⁴ i znaczących reperkusjach działań podejmowanych, toczących się nawet w odległych zakątkach świata⁵.

Z. Bauman trafnie podkreśla, że w określeniu „kurczący się czas i przestrzeń” mieszczą się wielowymiarowe przekształcenia, którym podlegają wszelkie aspekty ludzkiej działalności⁶.

Przejawem globalizacji jest rosnąca rola organizacji międzynarodowych, sfer nauki, technologii i informacji⁷. Szczególne znaczenie przypisuje się także ponadnarodowym przedsiębiorstwom (określanych mianem korporacji transnarodowych - KTN), uznawanym za nieodłączny element globalizacji, za wiodącą grupę podmiotów w gospodarce światowej, oddziałującą na jej strukturę⁸. Poprzez swoją działalność KTN prowadzą do umiędzynarodowienia sfer marketingu, dystrybucji, do przestrzennej reorganizacji produkcji, jak również penetracji przemysłów, powiązania rynków finansowych oraz dyfuzji technologii. Globalne strategie KTN mają istotny wpływ na miejsce danego kraju w nowym, międzynarodowym podziale pracy⁹, sprzyjają upodabnianiu się norm i standardów wytwarzania¹⁰. Ujednolicenie gustów konsumentów umożliwia wielonarodowym korporacjom opracowanie i wdrożenie ujednoliconych międzynarodowo rozwiązań marketingowych¹¹ oraz uniwersalnych modeli przeznaczonych dla ogromnej grupy międzynarodowych nabywców¹². Globalizacja konsumpcji - towarzysząca globalizacji produkcji - określana jest mianem homogenizacji popytu¹³, kalifornizacji potrzeb¹⁴ lub „makdonaldyzacji”¹⁵. „Konsekwencją

³ G.W. Kołodko, *Globalization and Catching-up in Emerging Market Economies* [w:] *Emerging Market Economies, Globalization and Development* pod red. G.W. Kołodko, Ashgate Publishing, Aldershot - Burlington, 2003, s. 9; J. Mittelman, *Globalization: Critical Reflection*, Lynne Rienner, Boulder, 1996, ss. 40 – 48.

⁴ Podkreśla się, że wzajemne oddziaływanie ma asymetryczny charakter i obejmuje wszystkie sfery życia społecznego (od umiędzynarodowienia rynków i kapitału, po kulturę masową, migracje, finanse i zapewnienie pokoju). B. Fischer, *Globalization and the competitiveness of regional blocks*, *Intereconomics*, nr 4/1998, ss. 164 – 165; A. McGrew, *Conceptualizing Global Politics, Global Politics*, Polity Press, Cambridge, 1992, s. 28.

⁵ A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, 2007, s. 17;

M. Wolf, *Why globalization works*, Yale University Press, New Heaven-London, 2004, s. 15.

⁶ Z. Bauman, op. cit., s. 6.

⁷ E. Okoń - Horodyńska, *Wyzwania procesu globalizacji wobec człowieka*, AE w Katowicach, 1999, s. 49.; *Ekonomia rozwoju*, pod red. R. Piasecki, PWE, Warszawa 2011, s. 9; R. Piasecki, *Globalizacja procesów gospodarczych* [w:] *Podstawy ekonomii*, pod red. E. Kwiatkowski, R. Milewski, PWN, Warszawa 2011, s. 517.

⁸ M. Rosińska - Bukowska, *Rola korporacji transnarodowych w procesie globalizacji. Kreowanie globalnej przestrzeni biznesowej*, Dom Wydawniczy DUET, Toruń 2009, s. 101.

⁹ *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, pod red. B. Liberska, PWE, Warszawa, 2002, s. 38.

¹⁰ J. Mittelman, op. cit.

¹¹ E. Dulinić, *Kulturowe uwarunkowania działań korporacji transnarodowych* [w:] *Korporacje transnarodowe. Jeden temat, różne spojrzenia* pod red. J. Menkes, T. Gardocka, Wydawnictwo SWPS „Academica”, Warszawa 2010, s. 46.

¹² R. Piasecki, *Globalizacja procesów gospodarczych*, op. cit., s. 518.

¹³ *Ibidem*

¹⁴ K. Ohmae, *The Global Logic of Strategic Alliances*, *Harvard Business Review*, March - April 1989, s. 144.

¹⁵ G. Ritzer, *The McDonaldization of Society*, Pine Forge Press, Thousand Oaks 2004.

globalizacji popytu jest globalizacja konkurencji”¹⁶. Występowanie dużej liczby podmiotów, funkcjonujących w podobnym obszarze danego rynku, oferujących homogeniczne lub będące bliskimi substytutami dobra i usługi, dążących do realizacji zbliżonych celów, prowadzić może do rywalizacji między nimi na różnych płaszczyznach. Konkurencja sprzyja selekcji jednostek mniej skutecznych, a poprawa efektywności działania danego podmiotu stwarza zagrożenie dla pozostałych. Procesy konkurencji zachodzące na rynku ubezpieczeniowym ogrywają istotną rolę w jego ewolucji, wymuszają podjęcie działań dostosowujących do intensywnych przemian na nim i w całej gospodarce zachodzących. Warunkują one dalszy rozwój tego segmentu usług i wpływają na zmianę oblicza działających na nim instytucji. Rosnące zaangażowanie firm w ponadnarodową działalność usługową wymaga zazwyczaj zmiany systemu zarządzania, rozwoju i poprawy kwalifikacji zarządu oraz wprowadzenia nowych strategii, zorientowanych na światowe zasoby i światowe rynki zbytu¹⁷.

Zainteresowana rozmiarem przekształceń dokonujących się na polskim rynku ubezpieczeniowym, autorka podjęła próbę analizy uwarunkowań rozwoju tego segmentu¹⁸. Na poczet badań przeprowadzono rozmowy z przedstawicielami czołowych firm ubezpieczeniowych, prowadzących działalność w Polsce. Spotkania miały formę wywiadu eksperckiego. W jego trakcie respondenci odpowiadali na pytania ankietowe, uzupełniając jednocześnie swoją odpowiedź o szereg cennych komentarzy, ilustrujących postępowanie danej instytucji finansowej. W oparciu o swoją wiedzę i wieloletnie zawodowe doświadczenie rozmówcy dokonywali oceny zmian zachodzących na rynku ubezpieczeniowym w świetle procesu globalizacji. Dzięki temu możliwe było skonfrontowanie ich opinii z poglądami prezentowanymi w polskiej i zagranicznej literaturze.

1. Uwarunkowania rozwoju międzysektorowej współpracy w Polsce

Institucje ubezpieczeniowe, podobnie jak inne rodzaje przedsiębiorstw, funkcjonują w warunkach konkurencji. Poprzez wybór określonych metod działania, zmodyfikowanie procedur, czy zastosowanie innowacji dążą do osiągnięcia możliwie najlepszych wyników finansowych, maksymalizacji zysku i swojej wartości rynkowej. Ponadnarodowe korporacje

¹⁶ C. Oman, *Globalisation and Regionalisation: the Challenge for Developing Countries*, OECD, Paris 1994 [w:] R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa 2003, s. 77.

¹⁷ Z. Pierścionek, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa, 2007, ss. 50 – 53; Z. Pierścionek, *Strategie rozwoju firmy*, PWN, Warszawa, 1998, ss. 196 – 197.

¹⁸ Porównanie poziomu rozwoju rynku ubezpieczeniowego w Polsce z innymi krajami wysoko rozwiniętymi ilustruje znaczące dysproporcje i znikomą rolę polskiego sektora w światowym rynku Dane publikowane przez Swiss Re wskazują na wiodącą rolę Stanów Zjednoczonych na światowym rynku ubezpieczeń, obok których kraje Unii Europejskiej (z ponad 30 % udziałem) uchodzą za liderów globalnego segmentu ubezpieczeniowego. Rynek ubezpieczeń w Europie uważany jest za dojrzały, o dość ustabilizowanej strukturze. Od kilku lat widoczna jest jego znacząca polaryzacja. Cztery kraje (Francja, Wielka Brytania, Niemcy i Włochy) mają wspólnie w nim ponad 60 % udział, podczas gdy udział kilkunastu państw, w tym Polski, nie przekracza 1 %. Dystans dzielący Polskę i kraje wysoko rozwinięte jest jeszcze widoczny, ale na przestrzeni ostatnich dekad uległ pewnemu zmniejszeniu ; Ubezpieczenia 2010, PIU,

<http://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport2010/Ubezpieczenia%202010.pdf>

finansowe, osiągając rezultaty przewyższające znacznie średnie tempo rozwoju przedsiębiorstw lokalnych, regionalnych, działających na tym samym rynku, udowadniają, że mają to „coś” lub dostęp do tego „czegoś” atrakcyjnego, niepowtarzalnego, czego nie potrafi zaoferować konkurent lub nie jest w stanie utrzymać na równie wysokim poziomie. Poprzez efektywne zintegrowanie rozproszonych międzynarodowych funkcji i działań potrafią powiększyć przewagę konkurencyjną nad innymi podmiotami z sektora lub też jej nie tracić albo zmniejszyć dystans dzielący je od lidera(ów)¹⁹. Na uwagę zasługuje również fakt, że tak silne podmioty doprowadziły do istotnych zmian w całych branżach poprzez opanowywanie sektora przez kilku lub kilkunastu graczy rynkowych²⁰. Proces oligopolizacji²¹ powoduje bowiem wzrost współzależności między dominującymi na rynku podmiotami²². Postępowanie jednego z nich, decyzje podejmowane przez poszczególne firmy, wywierają ogromny wpływ na pozostałe przedsiębiorstwa. F. T. Knickerbocker²³, w oparciu o przeprowadzone przez siebie badania²⁴, wysunął tezę, że inwestycje zagraniczne dokonywane przez oligopolistyczne przedsiębiorstwa wykazują tendencję do koncentracji w czasie i w określonych gałęziach gospodarki. Zjawisko to określił mianem „efektu naśladownictwa”²⁵. W jego opinii w sektorach o oligopolistycznej strukturze występuje niewielu konkurentów²⁶. Mogą ze sobą walczyć lub postępować podobnie. Zasady gry prowadzonej w takich warunkach zakładają utrzymanie równowagi przez zbliżone zachowanie, negocjacje i porozumienia, co wydaje się korzystniejsze dla wszystkich uczestników danego rynku niż wyniszczająca walka konkurencyjna. Te swego rodzaju „idee integracyjne” znajdują odbicie w tworzonych międzysektorowych aliansach²⁷ na rynku finansowym. Modyfikacja zakresu świadczonych usług oraz podnoszenie ich jakości, dostosowanie ich do zmieniających się potrzeb klientów, stanowią obecnie podstawę dla efektywnych strategii. Pojedynczy podmiot, prowadzący działalność na wielu rynkach, może

¹⁹ K. Sowa, *Strategie konkurencji korporacji ponadnarodowych*, Difin, Warszawa 2006, s. 36.

²⁰ Ibidem, s. 45.

²¹ Obok szeregu gałęzi przemysłowych, proces oligopolizacji zaobserwować można zwłaszcza w sferze usług (bankowości, ubezpieczeniach, księgowości, doradztwie, reklamie).

²² F. Chesnais, *Some Relationships between Foreign Direct Investment and Technology. Trade and Competitiveness* [w:] *Technical Change and the World Economy* pod red. J. Hagedoorn, Elgar 1995, s. 14.

²³ F.T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reactions and the Multinational Enterprise*, Boston, Mass 1973 [w:] J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, ss. 37 – 39.

²⁴ Obejmowały one 187 międzynarodowych przedsiębiorstw amerykańskich wybranych spośród 500 największych, obecnych na liście „Fortune”, a potwierdzone zostały również w badaniach nad międzynarodowymi przedsiębiorstwami kanadyjskimi i europejskimi.

²⁵ Efekt naśladownictwa” wynikać może z chęci i konieczności współudziału w rezultatach wykorzystania wiedzy i doświadczeń, które przodujące przedsiębiorstwa uzyskały dzięki inwestycjom.

²⁶ Twierdził, że koncentrację i centralizację produkcji można zaobserwować w szczególności w branżach o wysokiej intensywności nakładów na badania i rozwój, co sprzyja następnie powstawaniu wielkich przedsiębiorstw oligopolistycznych.

²⁷ Do nawiązania współpracy między partnerami z różnych sektorów dochodzi najczęściej wówczas, gdy strony starają się rozszerzyć zakres dotychczasowej działalności. Partnerzy aliansów decydują się tym samym coraz częściej na wejście na zupełnie nowe, pod względem technologicznym i produktowym, obszary działania.

być zbyt słaby, by samodzielnie sprostać rosnącej konkurencji wielkich konglomeratów finansowych²⁸. Zawieranie różnych form międzysektorowych porozumień, daje możliwość połączenia zasobów podmiotów tworzących dany związek i dodania nowych wartości do świadczonych przez nie usług. Strategia oparta na partnerskiej współpracy umożliwia firmom, nie posiadającym pewnych cech konkurencyjności lub zasobów, łączenie swoich potencjałów z podmiotami o komplementarnych umiejętnościach, walorach²⁹. W wyniku stworzonego aliansu, partnerzy mogą bardziej efektywnie konkurować z innymi rywalami. Porozumienia tego typu stanowią zatem alternatywę dla procesu dywersyfikacji działalności przedsiębiorstwa³⁰, służąc mają penetracji nowych rynków, czy zwiększeniu udziałów w rynkach, na których dany podmiot jest już obecny³¹. W dobie postępującej globalizacji próba odniesienia sukcesu w pojedynkę, podążając jedynie drogą wewnętrznego rozwoju może okazać się nieodpowiednim, niewystarczającym rozwiązaniem³². Coraz większa swoboda przepływu kapitału między poszczególnymi sektorami rynku finansowego, przyczyniła się do tworzenia rosnącej liczby porozumień kooperacyjnych³³. Działające w Polsce instytucje rynku finansowego dostrzegają ich zalety. W wywiadach eksperckich rozmówcy podkreślali, że współpraca ze stabilnym i dobrze postrzeganym partnerem przyczynia się do poprawy wizerunku danego podmiotu³⁴ i sprzyja zwiększeniu lojalności jego klientów³⁵. Upadłość podmiotu, z którym zawarto porozumienie³⁶ oraz brak oczekiwanych efektów inwestycji³⁷ to okoliczności, które mogłyby skutkować zmniejszeniem zaufania klientów do danej instytucji finansowej i obniżeniem popytu na oferowane przez nią usługi. Biorąc pod uwagę skalę negatywnych konsekwencji sojuszy tworzonych z niewłaściwym partnerem, jego wybór

²⁸ M. Gorczyńska, G. Szustak, *Bancassurance jako forma wzmocnienia konkurencyjności banków i ubezpieczycieli w dobie globalizacji* [w:] *Ubezpieczenia wobec procesów globalizacji* pod red. L. Pawłowicz, R. Wierzbę, Gdańska Akademia Bankowa przy Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową, CeDeWu, Warszawa 2003, s. 58.

²⁹ Utworzenie aliansu strategicznego umożliwia uzyskanie dostępu do cennych rynków zbytu, technologii, specjalistycznych umiejętności, fachowej wiedzy, etc.

³⁰ R. Pajewska, *Nowy sposób podnoszenia konkurencyjności*, *Finansista* 05/2002, s. 44.

³¹ M. Lemkowska, *Fuzje i przejęcia a wartość zakładu ubezpieczeń*, Poltext, Warszawa 2010, ss. 18 – 19.

³² D. Faulkner, C. Bowman, *Strategie konkurencji*, Gebethner i Ska, Warszawa, 1996, s. 116 oraz ss. 122 – 125.

Prowadzenie firmy utworzonej w wyniku aliansu strategicznego jest tańsze niż finansowanie zintegrowanego przedsiębiorstwa. Dodatkowo podjęta współpraca może stanowić silne zabezpieczenie przed firmami specjalizującymi się we wrogich przejęciach, tzw. take – over predators (np. spółka AXA i francuska Groupe MIDI utworzyły alians, a następnie dokonały fuzji w celu uniknięcia przejęcia przez firmę Generali z Włoch). Ponadto alians zakłada dzielenie ryzyka pomiędzy partnerów. Jeśli okaże się przedsięwzięciem chybnym łatwiej go rozwiązać. Jednocześnie umożliwia partnerom stopniowe poznawanie się w miarę rozwoju ich kontaktów.

³³ R. Pajewska, op. cit., ss. 45 – 46.

³⁴ Korzyść osiągnięta zdaniem przedstawicieli Nordea, PZU, RBS, BGŻ, PKO BP.

³⁵ Zaleta współpracy wskazana przez rozmówców w Nordea, Warta, PZU, Raiffeisen Polbank, Kredyt Bank, Credit Agricole, BGŻ.

³⁶ Na co zwrócili uwagę rozmówcy w NORDEA, UNIQA AXA CARDIF RBS, Raiffeisen Polbank, BNP, PKO, Banku Pocztowym, ING BANKU ŚLĄSKIM .

³⁷ Zagrożenie wskazane przez respondentów w NORDEA, UNIQA, AXA, CARDIF, PZU, Kredyt Bank, RBS, Raiffeisen Polbank, BGŻ, BNP.

poprzedzony jest zwykle wnikliwą analizą jego dotychczasowych poczynań, standingu finansowego, ratingiem, jak również długotrwałym procesem negocjacji warunków umowy³⁸. Ostateczna decyzja podejmowana jest przez zarząd w kraju macierzystym danej korporacji. Tak szczegółowym badaniom nie są zwykle poddawane podmioty wchodzące w skład jednej międzynarodowej grupy kapitałowej. Instytucje związane wspólnym właścicielem traktowane są priorytetowo. Tym samym strategicznym partnerem dla ubezpieczyciela staje się bank stanowiący część danego konglomeratu finansowego.

Wprowadzenie do własnej oferty usług tworzonych w porozumieniu z bankiem/ubezpieczycielem pozwala na jej urozmaicenie, uzupełnienie o produkty nie występujące dotychczas w gamie podstawowych rozwiązań danego podmiotu finansowego³⁹. Rozszerzenie wachlarza produktów finansowych wymaga przeprowadzenia badań rynku, szeregu szkoleń dla pracowników oraz zmian w systemie informatycznym. Współpracujące instytucje tworzą zespoły odpowiedzialne za analizy rynkowe, opracowanie zintegrowanej usługi, a następnie jej promocję⁴⁰.

Banki zmierzają generalnie do tworzenia pakietów usług możliwie najlepiej odpowiadających oczekiwaniom klientów i zapewniających im wygodę korzystania z tej oferty⁴¹. W świetle zmieniających się ciągle warunków rynkowych szczególnego znaczenia nabiera znajomość potrzeb nabywców. Coraz bogatsze społeczeństwa zaczynają żądać zróżnicowanych, elastycznych usług bankowych. Ponadto rośnie wiedza klientów, rozeznanie ekonomiczne, inwestycyjne, zaś w formach zagospodarowania ich oszczędności przewagę zdobywają papiery wartościowe i produkty ubezpieczeniowe. Takie sytuacje, jak starzenie się społeczeństw czy niewydolność obecnych systemów emerytalnych, istotnie zwiększają popyt na ubezpieczenia. Powodzenie na polu konkurencji może tym samym zapewnić świadczenie niepowtarzalnej usługi, zmienionej w zakresie formy obsługi, użytecznej z punktu widzenia konsumenta, wyselekcjonowanej tak, by uniemożliwić naśladowanie jej przez konkurentów. Instytucje finansowe rezygnują coraz częściej z pojedynczych produktów na rzecz kompleksowej oferty, dającej klientom dodatkowe korzyści, uwzględniającej ich aktualną

³⁸ Aspekt wyróżniony w wywiadzie z przedstawicielami PZU, CARDIF, NORDEA, AXA, WARTA, UNIQA, BP, PKO BP, ING BANKU ŚLĄSKIEGO, BNP PARIBAS, KB S.A.

³⁹ Na podstawie wywiadu w PZU, AXA. Rozmówcy autorki uważali, że w wielu przypadkach zintegrowane usługi finansowe oferowane początkowo we współpracy np. z bankowym partnerem, znajdowały następnie swoje miejsce w obszarze produktów występujących w regularnej sprzedaży prowadzonej przez agentów ubezpieczeniowych.

⁴⁰ W odniesieniu do podmiotów będących częścią międzynarodowych grup kapitałowych, proces wdrażania nowego produktu bankowo – ubezpieczeniowego oraz nowych technologii, aplikacji czy programów (służących usprawnieniu sprzedaży i obsługi klientów) jest finansowany wspólnie. Natomiast w przypadku powiązań niekapitałowych, każda ze stron samodzielnie realizuje zadania i pokrywa koszty z tym związane. Zdarza się również, że sfinansowanie odpowiednich wydatków spoczywać może tylko „na barkach” towarzystwa ubezpieczeniowego, które jest dostawcą gotowego produktu, oferowanego następnie w powiązaniu z usługą bankową (Wniosek na podstawie wywiadu eksperckiego przeprowadzonego w PZU, BNP PARIBAS).

⁴¹ W tym celu zawierają porozumienia z kilkoma firmami ubezpieczeniowymi, specjalizującymi się w określonych rodzajach produktów.

sytuację i zgłaszane potrzeby. Ubezpieczyciele i banki łączą produkty lub tworzą nowe wyspecjalizowane w obsłudze określonej grupy odbiorców⁴².

Nie deprecjonując znaczenia kondycji ekonomiczno – finansowej firmy, to jednak jej elastyczność, nowatorstwo i chęć rozszerzenia dotychczasowego profilu działalności, mogą w istotny sposób wpłynąć na decyzję podmiotów dokonujących wyboru usługodawcy, a w dalszej perspektywie na jego pozycję konkurencyjną na rynku finansowym. Motywacja towarzystw ubezpieczeniowych do podejmowania działań innowacyjnych jest warunkiem podnoszenia ich konkurencyjności. Umożliwia bowiem pozyskanie nowych nabywców oraz zaoferowanie dotychczasowym większego wyboru usług, jak również ciągłe podnoszenie ich jakości.

2. Rozwój polskiego rynku ubezpieczeń w kontekście napływu inwestycji zagranicznych

Uruchomiony na początku lat 90 - tych XX wieku proces legislacyjny miał na celu dostosowanie polskich norm do uregulowań unijnych. Przewidywane przystąpienie Polski do Wspólnoty Europejskiej wymagało wprowadzenia szeregu zmian instytucjonalnych, dotyczących między innymi prowadzenia nadzoru ubezpieczeniowego czy procedur wydawania licencji. W panującym w Polsce do 1989 roku systemie gospodarki centralnie planowanej, ubezpieczenia były zmonopolizowane i skoncentrowane w rękach państwowych instytucji ubezpieczeniowych⁴³. Transformacja ustrojowa przyczyniła się do poprawy funkcjonowania tego segmentu gospodarki. Wprowadzone zmiany w zakresie przepisów regulujących prowadzenie działalności ubezpieczeniowej doprowadziły do otwarcia polskiego rynku dla zagranicznych instytucji finansowych. W wyniku przekształceń gospodarczych oraz tych, podyktowanych przygotowaniami do członkostwa w Unii Europejskiej, w sektorze ubezpieczeń zwiększyła się liczba międzynarodowych firm zaangażowanych w działalność ubezpieczeniową. Do najważniejszych zagranicznych inwestorów w dziale ubezpieczeń na życie należą podmioty z Austrii (24 %), Francji (23 %), Holandii (21 %), Niemiec (13 %), natomiast w dziale pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych przedsiębiorstwa z

⁴² W ofercie dostępne są m. in.: ubezpieczenia scalone (w ramach których kilka rodzajów ubezpieczeń wchodzi w skład jednej umowy ubezpieczenia), ubezpieczenia grupowe (w przypadku których większa liczba podmiotów, osób zostaje objęta ochroną w ramach danego ryzyka), ubezpieczenia wiązane (w postaci pakietów ubezpieczeniowych), ubezpieczenia łączone z produktami bankowymi. Towarzystwa ubezpieczeniowe starając się zwiększać liczbę oferowanych, specjalistycznych pakietów, dopuszczają możliwość ich kształtowania przez samych klientów oraz wprowadzają ulgi przy rozszerzeniu zakresu ochrony ubezpieczeniowej.

⁴³ E. Piontek, W. Świtalski, *Hegemon i reszta*, Asekuracja & Re nr 5/1997, s. 66.

Na ten aspekt realizowanych - w polskim sektorze ubezpieczeniowym i bankowym - inwestycji zagranicznych zwracali zwłaszcza uwagę przedstawiciele PZU, PKO BP czy Banku Pocztowego. Respondenci reprezentujący te firmy podkreślali prorozwojowy wpływ obecności obcego kapitału. W ich opinii pojawienie się na polskim rynku międzynarodowych ubezpieczycieli i banków przyczyniło się do zniesienia monopolu, jaki w sferze usług finansowych miały przez wiele lat m. in. PZU czy PKO BP. Dominująca pozycja tych podmiotów nie była jedynie wynikiem braku w ich otoczeniu znaczących konkurentów. Obecnie firmy ze znaczącym lub całkowitym udziałem polskiego kapitału (m. in. PZU, Grupa GETIN) stanowią swego rodzaju przeciwwagę dla obecności międzynarodowych podmiotów.

Austrii (37 %), Niemiec (34 %) i Holandii (12 %) ⁴⁴. Ich obecność w dużej mierze stworzyła szansę rozwiązania wielu problemów, z którymi borykał się rynek ubezpieczeń w Polsce ⁴⁵. Pochodzące z zagranicy zasoby finansowe wpływają bowiem stabilizująco na cały rynek. Dają możliwość szerszego wyboru podmiotom funkcjonującym po stronie popytowej. Znaczne kwoty kapitału, zainwestowane w tym segmencie, wywarły ogromny wpływ na rozszerzenie obszaru działalności i urozmaicenie oferty produktowej polskich ubezpieczycieli ⁴⁶. Zastosowana strategia dywersyfikacji doprowadziła do szeregu aliansów zarówno w ramach sektora ubezpieczeń, jak i całego rynku finansowego. Procesy konsolidacyjne prowadzą do przejmowania mniejszych, słabszych zakładów ubezpieczeń przez bardziej prężne i silniejsze ⁴⁷. W efekcie następuje wyraźne profilowanie strategii rynkowej istniejących firm i odchodzenie od modelu towarzystw uniwersalnych na rzecz wyspecjalizowanych w określonych produktach, rynkach lub grupach klientów. Polska stanowi jeden z obszarów aktywnej penetracji dla zagranicznych inwestorów w celu poszukiwania możliwości realizacji własnych przedsięwzięć ⁴⁸. Obecność zagranicznych podmiotów na polskim rynku oraz ich udział w rodzimych spółkach wpływały korzystnie na pozycję konkurencyjną miejscowych ubezpieczycieli. Otoczenie konkurencyjne determinuje bowiem warunki, w jakich funkcjonują poszczególne zakłady ubezpieczeń, stwarza szanse i zagrożenia dla wszystkich uczestników tego rynku. Czerpiąc z doświadczenia zachodnich firm, polskie towarzystwa szukają właściwych dróg wywiązywania się z zawieranych umów ubezpieczeniowych. Wykorzystując zróżnicowane kanały dystrybucji, stosując zmodyfikowane strategie marketingowe starają się

⁴⁴ Dane liczbowe ukazują % udział kapitału zagranicznego w kapitałach podstawowych firm ubezpieczeniowych w Polsce na koniec roku 2012. Wyniki uzyskano w toku obliczeń własnych w oparciu o statystyki publikowane przez Komisję Nadzoru Finansowego (www.knf.gov.pl)

⁴⁵ T. Sangowski, *Polski rynek ubezpieczeniowy na tle rynku światowego*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 869/2000, s. 26.; Zaliczyć do nich można: brak pełnej demonopolizacji i niedokończona prywatyzacja PZU S.A. i PZU Życie, duże koszty powstawania, organizacji i funkcjonowania rynku, spadające ceny ochrony ubezpieczeniowej, przede wszystkim w dziale ubezpieczeń majątkowych, często poniżej poziomu kalkulacyjnego (dumping), utrzymanie ekonomicznych gwarancji zabezpieczenia wiarygodności rynku, szczególnie ze względu na braki kapitałowe oraz słabe wyniki finansowe, rozwój ekstensywny (ilościowy) ubezpieczeń, a nie jakościowy i konieczność zmiany struktury portfela ubezpieczeniowego, synchronizowanie reformy systemu emerytalnego i budowy III filaru, słaby rozwój ubezpieczeń wzajemnych, brak wysokiej klasy specjalistów (kadry) i nowych technologii dystrybucji usług ubezpieczeniowych (mało widoczne efekty współpracy w tym zakresie z innymi instytucjami finansowymi).

⁴⁶ Międzynarodowi inwestorzy na polskim rynku przyczynili się także do poprawy sytuacji finansowej polskich firm ubezpieczeniowych. Rodzimy kapitał był zbyt mały, aby zapewnić dynamiczny rozwój polskiemu rynkowi finansowemu.

⁴⁷ W wyniku fali przejęć i fuzji powstały silne podmioty, o większej zdolności konkurencyjnej. Główną przyczyną tego – coraz bardziej nasilającego się – procesu jest poszukiwanie skuteczniejszej metody dotarcia do szerokiego grona klientów z produktami służącymi zaspokojeniu zapotrzebowania na usługi finansowe w sposób kompleksowy. Grupy kapitałowe, dysponujące dużym potencjałem, widzą dla siebie warunki do rozwoju w krajach, gdzie lokalne rynki finansowe nie są jeszcze w pełni ustabilizowane. Ułatwia to bowiem znacznie przeprowadzenie transakcji kapitałowych. Polska stanowi jeden z obszarów aktywnej penetracji dla zagranicznych inwestorów w celu poszukiwania możliwości realizacji własnych przedsięwzięć.

⁴⁸ H. Treder, *Wpływ globalizacji na funkcjonowanie polskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 930/2002, s. 369.

szybciej podążać za zmieniającymi się warunkami rynkowymi, by móc lepiej zrozumieć i odpowiedzieć na zgłaszane potrzeby obecnych i potencjalnych klientów z poszczególnych segmentów rynku.

Zdaniem respondentów, w najbliższym czasie, udział zagranicznego kapitału będzie pozostawał na dotychczasowym poziomie. Trudno bowiem spodziewać się w przewidywalnej perspektywie pojawienia się nowego znaczącego inwestora. Oczekiwać można raczej kolejnych przejęć lub fuzji pomiędzy zagranicznymi podmiotami obecnymi na polskim rynku⁴⁹.

3. Wpływ ogólnosiwiatowego osłabienia na rozwój rynku ubezpieczeń w Polsce

Utrzymujące się od kilku lat pogorszenie koniunktury na świecie wpłynęło istotnie na funkcjonowanie rynku usług finansowych w wielu krajach. Wysoce zintegrowane rynki wykazują tendencję do przenoszenia wstrząsów⁵⁰. Z uwagi na znaczną liczbę dokonywanych transakcji finansowych przyjmują one mnożnikowy charakter, wpływający destabilizująco na wiele gospodarek. Siła przychodzącego z zewnątrz impulsu kryzysowego może jednak zostać zamortyzowana przez odpowiednią politykę wewnętrzną⁵¹. Należy mieć jednak świadomość, że w obliczu dokonujących się błyskawicznie przepływów kapitałowych, możliwości szybkiego reagowania na informacje o nadarzających się okazjach, utrzymanie globalnej stabilizacji finansowej nie jest łatwym zadaniem do przeprowadzenia. Tradycyjne instrumenty monetarnej i finansowej kontroli stają się bowiem coraz mniej skuteczne⁵². Kryzys gospodarczy jest konsekwencją zaburzeń na rynkach finansowych, silnych zakłóceń w obszarze pośrednictwa finansowego⁵³. W dalszej konsekwencji zmniejszeniu uległo zaufanie do stabilności systemu finansowego lub niektórych jego elementów⁵⁴. Efekt zarażania systemu

⁴⁹ Przykładem tego są transakcje, jakie dokonały się w roku 2012. Międzynarodowa grupa kapitałowa KBC zmuszona została do wycofania swych udziałów w Kredyt Banku i Warcie. Tym samym nowym współwłaścicielem banku został Banco Santander S.A. (będący jednocześnie strategicznym udziałowcem w Banku Zachodnim WBK S.A., co spowodowało fuzję KB i BZ WBK), natomiast w firmie ubezpieczeniowej wśród akcjonariuszy znaleźli się niemiecki Talanx International AG (75%) i japoński Meiji Yasuda Life Insurance Company (25%). Podobne zmiany przeszła Grupa EUROPA, w której akcjonariacie znajdują się obecnie (obok GETIN HOLDING) w/w Talanx International AG i Meiji Yasuda Life Insurance Company. Przekształceniom podlegała także grupa Raiffeisen, w której strukturze pojawił się Polbank EFG.

⁵⁰ R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, op. cit., s. 88.

⁵¹ Ibidem

⁵² G. Soros, *The Crisis of Global Capitalism*, Public Affairs, NY 1998 [w:] R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, op. cit., s. 92.

⁵³ A. Sławiński, *Rynki finansowe*, PWN, Warszawa 2006, s. 175

⁵⁴ F. S. Mishkin, *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWE, Warszawa 2002, s. 275.; A. D. Rodrik, *Thousand Growth Model Bloom*, Project Syndicate, J. F. Kennedy School of Government, Harvard University, April 2002 [w:] R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, op. cit., s. 59 i s. 61.; Rodrik dzieli system instytucji rynkowych na 4 podstawowe grupy: instytucje tworzące rynek (*market-creating institutions*), np. prawa własności, prawa gwarantujące wykonanie umów, instytucje sfery regulacyjnej (*market-*

finansowego, powodujący rozprzestrzenianie się negatywnych zjawisk, zapoczątkował serię bankructw wielu światowych instytucji finansowych. Międzynarodowe konglomeraty, które istotnie odczuły skutki kryzysu, poniosły znaczące straty, musiały zmienić swoje plany inwestycyjne⁵⁵.

Zainteresowana problematyką oddziaływania ogólnoswiatowego osłabienia na funkcjonowanie polskiego rynku produktów ubezpieczeniowych, autorka prosiła swoich rozmówców o ocenę zmian wywołanych falą kryzysu. Zdaniem respondentów zmiany w popycie konsumentów uwidoczniły się zwłaszcza w obszarze produktów ubezpieczeniowych o charakterze inwestycyjnym. Z punktu widzenia prowadzonej analizy kluczowym jest rok 2008. Poprzedzający go okres 2006 – 2007 był czasem stabilnego rozwoju rynku tego rodzaju usług, co niestety uspiło trochę czujność ubezpieczycieli. Perturbacje, wywołane kryzysem finansowym, zmusiły wielu klientów do radykalnych posunięć. W obawie o swoje oszczędności, topniejące lawinowo zyski, czy z uwagi na ponoszone straty, wycofali się z zawartych umów. Decyzje o rezygnacji z ubezpieczenia podyktowane były również obniżeniem dochodów konsumentów. Klient, nie mogąc opłacać składek w dotychczasowej wysokości, jest skłonny renegocjować warunki umowy lub wręcz od niej odstąpić. Takie zachowanie nabywców jest rezultatem wciąż niskiego poziomu świadomości ubezpieczeniowej. Mimo istotnej poprawy w tym zakresie, nadal ubezpieczenia na życie, czy inne produkty o charakterze ochronnym, nie zajmują wysokiego miejsca w hierarchii potrzeb konsumentów. Rozmówcy autorki nie obserwują obecnie tak silnej fali rezygnacji z produktów ubezpieczeniowych. W ich opinii nabywcy reagują mniej nerwowo, ponieważ „uodpornili się” już na wahania koniunktury. Odebrali lekcję, jak działa rynek. Nauczyli się, że wzrost wartości różnych instrumentów finansowych nie jest stałą tendencją, zwłaszcza w krótkim okresie czasu⁵⁶.

Osłabienie gospodarcze odbiło się także na strukturze oszczędności. Wzrastająca awersja do ryzyka powoduje, że konsumenci wybierają te możliwie najbardziej bezpieczne formy lokowania swoich nadwyżek pieniężnych (np. depozyty, programy akumulacji kapitału oparte na obligacjach, bonach skarbowych) lub wręcz wycofują środki z banków i decydują się zainwestować je w zakup ziemi, czy nieruchomości. Niektórzy klienci są skłonni rozpocząć własną działalność, zaangażować pieniądze w tzw. *start – up*'y, gdyż wydaje im się, że wówczas łatwiej będzie się im pogodzić z ewentualną porażką, negatywnymi skutkami samodzielnie podjętych decyzji⁵⁷.

regulating institutions), np. efekty zewnętrzne, skala produkcji, instytucje stabilizujące rynek (*market-stabilizing institutions*), np. zarządzanie polityką pieniężną, podatkową, instytucje osłonowe (*market-legitimising institutions*), np. ochrona społeczna, ubezpieczenia. Tym samym banki i firmy ubezpieczeniowe odgrywają istotną rolę jako instytucje osłonowe, zaufania publicznego. Ich właściwe funkcjonowanie stanowi część fundamentu ekonomicznego, niezbędnego do utrzymania stabilizacji gospodarczej.

⁵⁵ Rezygnowały z prowadzenia działalności w dotychczasowym zakresie, a wycofując się z danego rynku, odsprzedawały swoje udziały innym podmiotom. (Na podstawie rozmów w BNP Paribas, WARTA).

⁵⁶ Na podstawie wywiadu w Kredyt Banku.

⁵⁷ W oparciu o rozmowę w BNP Paribas.

Pogorszenie koniunktury wpływa niekorzystnie na działalność doradców finansowych, którym – mimo kryzysu – stawiane są stale wyższe wymagania w zakresie realizowanych planów wynikowych⁵⁸. Klientów dysponujących malejącym dochodem, trudniej zachęcić do rozszerzenia wachlarza usług, z których korzystają⁵⁹. Nie jest im bowiem łatwo wygospodarować dodatkową kwotę, jaką należałoby przeznaczyć na opłacenie kolejnej składki⁶⁰. Dodatkowo, rosnące wskaźniki inflacji odbijają się na wysokości sum pieniężnych wpłacanych przez ubezpieczających się, z czym ciężko się im pogodzić. Konsumenci bowiem przyjmują postawę roszczeniową. Zwłaszcza ci o wyższej świadomości są gotowi kontynuować zawartą umowę lub nabyć kolejny produkt, ale oczekują jednocześnie preferencyjnych warunków, w postaci rozszerzonego zakresu ochrony przy niezmiennym poziomie składki.

Oslabienie gospodarcze uwidacznia się również w strategiach realizowanych przez poszczególne podmioty⁶¹. Firmy ubezpieczeniowe zmieniły swoje podejście na takie, które można określić mianem „zrównoważonego rozwoju”⁶². Uświadomiono sobie, że nie można zapominać, że podstawą działalności ubezpieczycieli powinny być właśnie „czyste ubezpieczenia”. Prowadzenie ciągłych prac zmierzających do stabilnego rozwijania sfery produktów ochronnych może warunkować właściwe funkcjonowanie pozostałych branż sektora ubezpieczeniowego (m. in. ubezpieczeń inwestycyjnych, które co do wolumenu mają nadal istotny udział w rynku⁶³).

Wnioski

Zebrany w toku badań materiał ukazuje drogę intensywnych przemian, jakim podlegał i podlega nadal polski rynek ubezpieczeń⁶⁴. Z jednej strony są one naturalną konsekwencją procesów globalizacji obejmujących także sferę usług, jak również postępującej integracji

⁵⁸ W kilku wywiadach (m. in. z przedstawicielami WARTY, BNP PARIBAS, NORDEA) podkreślono, że mimo kryzysu wyśrubowane założenia udawało się realizować.

⁵⁹ Przy obniżonych wpływach do domowego budżetu i jednocześnie zaostrzonych wobec kredytobiorców kryteriach, konsumenci mają mniejsze możliwości zaciągnięcia dodatkowych zobowiązań. Spadający wolumen udzielonych przez banki kredytów przekłada się także na niższą sprzedaż związanych z nimi ubezpieczeń.

⁶⁰ W ich przypadku ogromne znaczenie będą miały umiejętności agentów ubezpieczeniowych, doradców finansowych. Powinni się oni wykazać zdolnością do przeprowadzenia z klientem rozmowy w taki sposób, by przekonać go, że dokonanie inwestycji w czasie kryzysu jest zasadne, gdyż jej owoce zbierane będą dopiero za kilka a nawet kilkanaście lat.

⁶¹ Wniosek na podstawie wywiadu w AXA, NORDEA.

⁶² Określenie zastosowane przez przedstawiciela firmy AXA.

⁶³ W przypadku firmy NORDEA ok. 90% przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów inwestycyjnych.

⁶⁴ Zmiany zachodzące na światowym rynku ubezpieczeń, zmiany technik zarządzania ryzykiem, standardów rachunkowości, rozwój instrumentów finansowych oraz zmiany, jakie zachodzą w prawodawstwie UE spowodowały, iż funkcjonujące przepisy w zakresie wypłacalności zakładów ubezpieczeń przestały odpowiadać nowym wyzwaniom, jakie stanęły przed organami nadzorów w zakresie ochrony interesów podmiotów i osób ubezpieczonych. Wprowadzenie powyższych zmian przygotowywane jest w ramach projektu Wypłacalność II (*Solvency II*).

państw. Przygotowania Polski do członkostwa w UE wymagały wprowadzenia szeregu zmian w przepisach, mających na celu dostosowanie polskiego porządku prawnego do uregulowań obowiązujących na poziomie wspólnotowym. Zaowocowało to m. in. wprowadzeniem swobody świadczenia usług oraz większą otwartością rynku na międzynarodowych ubezpieczycieli. W wielu przypadkach napływ zagranicznego kapitału umożliwił rozwiązanie szeregu problemów, z którymi borykał się sektor ubezpieczeń przed i w trakcie transformacji ustrojowej. Rozmówcy wielokrotnie podkreślali, że międzynarodowe podmioty przyczyniły się do dokapitalizowania krajowych ubezpieczycieli, jak również do wzmoczonej konkurencji w tym segmencie⁶⁵. Wymogły one także na rodzimych firmach uatrakcyjnienie oferty produktowej, wprowadzenie do niej usług odpowiadających oczekiwaniom potencjalnych nabywców.

Globalizacja jest procesem nieuniknionym, niosącym szereg szans i zagrożeń, także z punktu widzenia rynku usług ubezpieczeniowych. Niezmiernie istotną kwestią jest tym samym konieczność podejmowania takich działań, by wykorzystać w jak największym stopniu okazje, jakie globalizacja stwarza, a minimalizować negatywne konsekwencje tego procesu.

BIBLIOGRAFIA

Bauman Z., *Globalizacja. I co z tego dla ludzi wynika*, PIW, Warszawa 2000.

Chesnais F., *Some Relationships between Foreign Direct Investment and Technology. Trade and Competitiveness* [w:] *Technical Change and the World Economy*, pod red. Hagedoorn J., Elgar 1995.

Duliniec E., *Kulturowe uwarunkowania działań korporacji transnarodowych* [w:] *Korporacje transnarodowe. Jeden temat, różne spojrzenia* pod red. J. Menkes, T. Gardocka, Wydawnictwo SWPS „Academica”, Warszawa 2010.

Ekonomia rozwoju, pod red. R. Piasecki, PWE, Warszawa 2011.

Faulkner D., Bowman C., *Strategie konkurencji*, Gebethner i Ska, Warszawa 1996.

Fischer B., *Globalization and the competitiveness of regional blocks*, *Intereconomics* nr 4/1998.

Gorczyńska M., Szustak G., *Bancassurance jako forma wzmocnienia konkurencyjności banków i ubezpieczycieli w dobie globalizacji* [w:] *Ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, pod red. Pawłowicz L., Wierzba R., Gdańska Akademia Bankowa przy Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową, CeDeWu, Warszawa 2003.

Knickerbocker F.T., *Oligopolistic Reactions and the Multinational Enterprise*, Boston, Mass 1973 [w:] *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, pod red. Rymarczyk J., PWE, Warszawa 2004.

Kołodko G.W., *Globalization and Catching-up in Emerging Market Economies* [w:] *Emerging Market Economies, Globalization and Development*, pod red. Kołodko G.W., Ashgate Publishing, Aldershot – Burlington 2003.

Lemkowska M., *Fuzje i przejęcia a wartość zakładu ubezpieczeń*, Poltext, Warszawa 2010.

Liberska B., *Globalizacja - Mechanizmy, wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.

⁶⁵ Należy jednak pamiętać, że nie wszystkie zakłady ubezpieczeń były w stanie sprostać konkurencji ze strony silnych ponadnarodowych instytucji i konglomeratów finansowych. W historii polskiego rynku ubezpieczeń są przypadki wrogich przejęć, w wyniku których rodzime podmioty zniknęły z listy instytucji prowadzących działalność w analizowanym obszarze.

- McGrew A., *Conceptualizing Global Politics*, Global Politics, Polity Press, Cambridge 1992.
- Mishkin F.S., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWE, Warszawa 2002.
- Mittelman J., *Globalization: Critical Reflection*, Lynne Rienner, Boulder 1996.
- Ohmae K., *The Global Logic of Strategic Alliances*, *Harvard Business Review*, 1989.
- Okoń - Horodyńska E., *Wyzwania procesu globalizacji wobec człowieka*, AE w Katowicach 1999.
- Pajewska R., *Nowy sposób podnoszenia konkurencyjności*, „Finansista” nr 5/2002.
- R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa 2003.
- Piasecki R. *Globalizacja procesów gospodarczych [w:] Podstawy ekonomii*, pod red. E. Kwiatkowskiego, R. Milewskiego, PWN, Warszawa 2011.
- Pierścionek Z., *Strategie rozwoju firmy*, PWN, Warszawa 1998.
- Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2007.
- Piontek E., Świtalski W., *Hegemon i reszta*, *Asekuracja & Re* nr 5/1997.
- Ritzer G., *The McDonaldization of Society*, Pine Forge Press, Thousand Oaks 2004.
- Rosińska - Bukowska M., *Rola korporacji transnarodowych w procesie globalizacji. Kreowanie globalnej przestrzeni biznesowej*, Dom Wydawniczy DUET, Toruń 2009.
- Sangowski T., *Polski rynek ubezpieczeniowy na tle rynku światowego*, *Prace Naukowe AE we Wrocławiu* nr 869/2000.
- Sławiński A., *Rynki finansowe*, PWN, Warszawa 2006.
- Sowa K., *Strategie konkurencji korporacji ponadnarodowych*, Difin, Warszawa 2006.
- Treder H., *Wpływ globalizacji na funkcjonowanie polskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych*, *Prace Naukowe AE we Wrocławiu* nr 930/2002.
- Ubezpieczenia 2010, PIU,
<http://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport2010/Ubezpieczenia%202010.pdf>
(31.08.2013).
- Wolf M., *Why globalization works*, Yale University Press, New Heaven-London 2004.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.

RYNEK USŁUG ZDROWOTNYCH NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH – OBLICZA KONKURENCYJNOŚCI

Streszczenie

Współczesne systemy opieki zdrowotnej postkomunistycznych krajów Europy Środkowej przez ostatnie 30 lat były wielokrotnie reformowane. Wciąż szukając dogodnych dla siebie rozwiązań systemowych kraje te podążają jednak nieco innymi drogami. Artykuł ukazuje najważniejsze podobieństwa i różnice w organizacji i sposobie finansowania systemów opieki zdrowotnej na przykładzie Polski, Czech, Węgier, Słowacji i Słowenii. Stara się określić również efektywność tych systemów na tle państw „starej” UE. W opracowaniu zostanie przedstawiona struktura finansowania opieki zdrowotnej w krajach postsocjalistycznych, poziom finansowania tej opieki na tle krajów „starej” UE oraz kluczowe mierniki efektywności przyjętych rozwiązań systemowych. Ze względu na wymogi objętościowe w artykule ograniczono się do omówienia najważniejszych kwestii.

HEALTH SERVICES MARKET OF NEW MEMBER STATES – FACES OF COMPETITION

Summary

Contemporary health care systems of post-communist countries of Central Europe over the last 30 years have been repeatedly reformed. Still searching for convenient system solutions for themselves, these countries follow, however, slightly different ways. The article shows the most important similarities and differences in the organization and method of financing health care systems on the example of Poland, Czech, Hungary, Slovakia and Slovenia. It also tries to determine the effectiveness of these systems on the background of the "old" EU countries. The study presents the structure of financing health care in post-socialist countries, the level of funding against the "old" EU countries and key performance measures of adopted system solutions. Due to the volume requirements, the article is limited to discussing the most important issues.

Słowa kluczowe (Keywords): health-care system, public health condition, system efficiency, availability to health services.

Wstęp

W krajach Europy Środkowo – Wschodniej do końca lat 80-tych XX w. funkcjonował scentralizowany system organizacji i dostarczania świadczeń zdrowotnych oparty na modelu Siemaszki. Okres transformacji ustrojowej zapoczątkował w krajach postsocjalistycznych radykalne zmiany we wszystkich dziedzinach życia, w tym także w ochronie zdrowia.

¹ Dr Aleksandra Gromelska, Uniwersytet Wrocławski.

Przystąpiono do prywatyzacji niektórych obszarów opieki zdrowotnej, jak również zwiększono autonomię dla sektora zdrowotnego na szczeblu terytorialnym. Większą niezależność uzyskały placówki ochrony zdrowia funkcjonujące w sektorze publicznym. Zasadnicza zmiana dotyczyła także sposobu finansowania świadczeń zdrowotnych. W miejsce finansowania budżetowego wprowadzono obowiązkowe ubezpieczenia zdrowotne, finansowane ze składek pracodawców i/lub pracowników.

Przez ostatnie 30 lat systemy opieki zdrowotnej ulegały zasadniczym zmianom, których celem było zwiększanie ich ekonomicznej efektywności i racjonalizacji wydatków poprzez ograniczanie dostępu do świadczeń medycznych, przy jednoczesnym zagwarantowaniu bezpieczeństwa zdrowotnego. Po odejściu od modelu Siemaszki kraje Europy Środkowo-Wschodniej wciąż szukają dogodnych dla siebie rozwiązań systemowych podążając jednak nieco innymi drogami. Artykuł ukazuje różnice w organizacji i sposobie finansowania systemów opieki zdrowotnej na przykładzie europejskich krajów postsocjalistycznych, które według badacza ewolucji współczesnych systemów gospodarczych - prof. S. Swadźby, zaliczane są do krajów zakończonej transformacji systemowej, tj. Czechy, Polska, Słowacja, Słowenia i Węgry². Wszystkie, spośród wymienionych krajów, od 1 maja 2004 r. stały się pełnoprawnymi członkami Unii Europejskiej. Artykuł zawiera również próbę oceny rozwiązań systemowych w badanych krajach Europy Środkowo- Wschodniej.

1. Systemy opieki zdrowotnej krajów postsocjalistycznych Europy Środkowej na tle krajów „starej” UE – analiza porównawcza

Systemy opieki zdrowotnej państw członkowskich UE w większości bazują na finansowaniu ze źródeł publicznych, gdzie rynek prywatny, oparty na dodatkowych ubezpieczeniach zdrowotnych, pełni jedynie funkcję uzupełniającą. W obliczu wyzwań związanych ze zmianami demograficznymi, zwłaszcza starzeniem się społeczeństw państw europejskich i tym samym wzrostem zapotrzebowania na świadczenia medyczne, a także rosnącymi kosztami stosowanych technologii i metod leczenia oraz rozprzestrzenianiem się chorób cywilizacyjnych, powstaje konieczność poszukiwania rozwiązań umożliwiających stałą poprawę efektywności i jakości poszczególnych systemów opieki zdrowotnej³.

Problem nierównowagi na rynku usług medycznych, finansowanych ze środków publicznych, w szczególnym stopniu dotyka kraje postsocjalistyczne, zwłaszcza w kontekście ostatniego kryzysu gospodarczego. Przede wszystkim w krajach tych wysokość wydatków na ochronę zdrowia w przeliczeniu na 1 mieszkańca, jak również relacja wydatków na ochronę zdrowia do PKB (w %) utrzymują się nadal na niższym poziomie niż w przypadku „starych” państw członkowskich UE. Średni poziom wydatków na opiekę zdrowotną w krajach Europy Zachodniej (UE 15) w stosunku do PKB wyniósł odpowiednio w roku 2010 - 10,4%, a w roku

² S. Swadźba, *Systemy gospodarcze. Analiza porównawcza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011, s. 7 – 9.

³ Rola i funkcja dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych we współczesnych systemach ochrony zdrowia – analiza i rekomendacje dla Polski, Polska Izba Ubezpieczeń, Ernst & Young, Warszawa 2013, s. 5 – 7.

2011 - 10,5%. Gdy tymczasem w analizowanych krajach Europy Środkowej odpowiednio w 2010 r. – 8,1%, a w roku 2011 zaledwie 7,8% PKB. Również średnia wielkość wydatków ogółem na ochronę zdrowia w przeliczeniu na 1 mieszkańca w przypadku krajów „starej” UE ukształtowała się w 2010 r. na poziomie 3745,2 USD, przewyższając tym samym średnią dla analizowanych krajów postsocjalistycznych o blisko 1864,6 USD. W roku 2011 różnica ta nieznacznie się zmniejszyła do poziomu 1787,4 USD, przy średniej dla krajów UE 15 równej 3675,9 USD (tablica 1).

Tablica 1. Wydatki ogółem na ochronę zdrowia w stosunku do PKB oraz wydatki ogółem na ochronę zdrowia w przeliczeniu na 1 mieszkańca w krajach UE w 2010 i 2011 r.

Wyszczególnienie	2010		2011	
	Wydatki ogółem na ochronę zdrowia w stosunku do PKB	Wydatki ogółem na ochronę zdrowia w przeliczeniu na 1 mieszkańca	Wydatki ogółem na ochronę zdrowia w stosunku do PKB	Wydatki ogółem na ochronę zdrowia w przeliczeniu na 1 mieszkańca
UE (15)				
Austria	11,0	4457	10,8	4546,4
Belgia	10,5	3965	10,5	4061,4
Dania	11,1	4495	b.d.	b.d.
Finlandia	9,5	3437	9,0	3373,8
Francja	11,7	4016	11,6	4117,9
Niemcy	11,5	4349	11,3	4494,7
Grecja	9,5	2624	9,1	2360,8
Irlandia	9,3	3780	8,9	3699,5
Włochy	9,4	3019	9,2	3012,0
Luxemburg	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Holandia	12,1	5028	11,9	5098,9
Portugalia	10,8	2767	10,2	2618,8
Hiszpania	9,6	3034	9,3	3072,2
Szwecja	9,5	3717	9,5	3924,8
Wielka Brytania	9,6	3422	9,4	3405,5
Średnia	10,4	3745,2	10,5	3675,9
Postsocjalistyczne kraje Europy Środkowej				
Czechy	7,4	1884	7,5	1966,0
Węgry	8,0	1666	7,9	1688,8
Polska	7,0	1395	6,9	1452,4
Słowacja	9,0	2094	7,9	1914,9
Słowenia	8,9	2364	8,9	2420,6
Średnia	8,1	1880,6	7,8	1888,5

Źródło: *Health: Key Tables from OECD*, OECD iLibrary 2013, [online] <http://www.oecd-ilibrary.org/>, [dostęp: 15.09.2013].

Systemy opieki zdrowotnej krajów postsocjalistycznych wciąż borykają się dodatkowo z pewnymi pozostałościami realnego socjalizmu. Mimo upływu ponad 20 lat wprowadzania gospodarki rynkowej w krajach obszaru wpływów byłego Związku Radzieckiego, w tym szczególnie w Polsce, utrwaliły się pewne negatywne nawyki i poglądy, przejawiające się w roszczeniowym podejściu ze strony uczestników systemu do świadczeń z zakresu opieki zdrowotnej i braku poszanowania środków publicznych. Ponadto wciąż polski system opieki zdrowotnej nie jest wolny od korupcji, marnotrawstwa środków, kolejek oraz upolitycznienia

przy obsadzaniu stanowisk. Dodatkowo utrwaliło się wśród środowisk medycznych i samych pacjentów przekonanie o nierównym traktowaniu sektora publicznego i prywatnego⁴.

Przyjęcie koncepcji „bezpłatnej służby zdrowia” sprawia, że systemy krajów postsocjalistycznych w szczególności są problemem pokusy nadużycia (określanej również jako hazard moralny). Pacjent, który nie płaci bezpośrednio za świadczenie zdrowotne, wykazuje tendencję do korzystania z większej liczby świadczeń niż jest to konieczne. Mamy do czynienia z nadmiernym, nieuzasadnionym medycznie korzystaniem z usług medycznych. Dodatkowym problemem wynikającym z pokusy nadużycia w ochronie zdrowia jest mniejsza motywacja do dbania o własne zdrowie w obliczu bezpłatnego lub stosunkowo niedrogiemu dostępu do świadczeń medycznych, przeciwdziałających skutkom tych zaniedbań.

Jedynym, stosowanym w praktyce, sposobem neutralizowania skutków hazardu moralnego w ochronie zdrowia jest wprowadzanie dodatkowych dopłat pacjenta za usługi medyczne, finansowane w ramach ubezpieczenia zdrowotnego⁵.

Jak wynika z prowadzonych badań w postsocjalistycznych krajach Europy Środkowej udział wydatków publicznych w stosunku do wydatków ogółem na ochronę zdrowia jest niższy niż w przypadku państw zachodnich UE (UE 15). W 2011 r. dla Polski, Czech, Węgier Słowacji i Słowenii wydatki publiczne stanowiły średnio 72,8% wydatków ogółem na ochronę zdrowia, gdy tymczasem dla państw UE 15 – 74,4%. W krajach „starej” UE również udział wydatków prywatnych na ochronę zdrowia (out – of pocket) w wydatkach ogółem był niższy niż dla krajów postsocjalistycznych. W 2011r. ukształtował się bowiem na poziomie 18,1%, gdy tymczasem średnia dla Polski, Czech, Węgier Słowacji i Słowenii stanowiła w badanym roku 19,5% (tablica 2).

W przypadku grupy analizowanych krajów Europy Środkowej występują w obszarze finansowania publicznego spore rozbieżności. W 2011 r. środki publiczne w największym stopniu przyczyniały się do finansowania ochrony zdrowia w Czechach – tj. aż w 84%, a w najmniejszym zaś stopniu na Węgrzech – stanowiąc zaledwie 65% wydatków ogółem na ochronę zdrowia. W Polsce udział wydatków publicznych w wydatkach ogółem na ochronę zdrowia ukształtował się na stosunkowo niskim poziomie 70,3%. Natomiast rozpatrując obciążenie pacjentów wydatkami prywatnymi na ochronę zdrowia, można zaobserwować najwyższy ich udział na Węgrzech. Jednakże w najmniejszym stopniu wydatkami prywatnymi na ochronę zdrowia (out – of pocket) obciążeni są mieszkańcy Słowenii – zaledwie w 11,8%, a dopiero na drugim miejscu Czesi w 14,7%. Wynika to z dużego znaczenia na słoweńskim rynku dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych, które aż w 14,5% przyczyniają się do finansowania świadczeń medycznych w tym kraju. W Polsce udział wydatków prywatnych (out – of pocket) w wydatkach ogółem na ochronę zdrowia ukształtował się w badanym roku na znacznie wyższym poziomie – tj. 22,3%. Dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne wciąż w Polsce

⁴ J. Ruszkowski, *Polski system zdrowotny – socjalizm w rynkowym otoczeniu*, [w:] K. Ryć, Z. Skrzypczak, *Ochrona zdrowia i gospodarka. Mechanizmy rynkowe a regulacje publiczne*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 41 – 42.

⁵ J. Mucha, *Pojęcie pokusy nadużycia w opiece zdrowotnej*, „Polityka Społeczna” nr 3/2008, s. 9 – 12.

odgrywają niewielką rolę. W 2011 r. ich wkład w finansowanie ochrony zdrowia utrzymywał się na poziomie zaledwie w 7,4% w stosunku do wydatków ogółem (tablica 2).

Tablica 2. Struktura finansowania ochrony zdrowia w krajach UE w 2010 i 2011 r.

Wyszczególnienie	2010		2011	
	Wydatki publiczne jako % wydatków ogółem na ochronę zdrowia	Wydatki prywatne na ochronę zdrowia (out – of pocket) jako % wydatków ogółem na ochronę zdrowia	Wydatki publiczne jako % wydatków ogółem na ochronę zdrowia	Wydatki prywatne na ochronę zdrowia (out – of pocket) jako % wydatków ogółem na ochronę zdrowia
UE (15)				
Austria	75,8	b.d.	76,2	b.d.
Belgia	75,1	20,7	75,9	19,7
Dania	85,1	13,2	b.d.	b.d.
Finlandia	75,4	18,6	75,4	18,6
Francja	76,9	7,4	76,8	7,5
Niemcy	76,7	13,1	76,5	13,2
Grecja	66,8	28,8	65,1	30,5
Irlandia	69,6	18,2	67,0	18,1
Włochy	78,5	17,5	77,8	18,0
Luxemburg	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Holandia	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Portugalia	65,9	25,8	65,0	27,3
Hiszpania	74,2	19,8	73,0	20,7
Szwecja	81,5	16,3	81,6	16,2
Wielka Brytania	83,5	9,2	82,8	9,9
Średnia	75,8	17,4	74,4	18,1
Postsocjalistyczne kraje Europy Środkowej				
Czechy	83,8	14,9	84,2	14,7
Węgry	64,8	26,3	65,0	26,0
Polska	71,2	22,1	70,3	22,3
Słowacja	64,5	25,9	70,9	22,6
Słowenia	74,0	12,2	73,7	11,8
Średnia	71,7	20,3	72,8	19,5

Źródło: Jak w tabeli 1.

Jak pokazują wyniki badań CBOS z 2012 r., dotyczące korzystania na polskim rynku ze świadczeń i ubezpieczeń zdrowotnych, 81% ankietowanych nie posiadało żadnego dodatkowego ubezpieczenia zdrowotnego. Tylko 13% badanych miało wykupione dodatkowe, dobrowolne ubezpieczenie zdrowotne, za które samodzielnie opłacało składki. Natomiast zaledwie 6% badanych miało dostęp do dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych finansowanych przez pracodawcę⁶.

Do najważniejszych przyczyn wyboru świadczeń prywatnych w Polsce należy wciąż krótszy czas oczekiwania na usługi medyczne i szybszy termin ich wykonania. Dodatkowymi

⁶ *Korzystanie ze świadczeń i ubezpieczeń zdrowotnych*, CBOS, Komunikat z badań B5/35/2012, Warszawa 2012.

czynnikami wpływającymi na decyzje pacjentów są również większe zaangażowanie lekarzy i wyższe ich kompetencje, a także dogodniejsze godziny przyjęć⁷.

Na koniec warto zwrócić uwagę na zależność między wielkością i strukturą wydatków na ochronę zdrowia a kondycją zdrowotną ludności. Jak wynika z prowadzonych badań kraje postsocjalistyczne Europy Środkowej przeznaczają na ochronę zdrowia na 1 mieszkańca średnio o połowę mniej środków niż kraje „starej” UE. Ma to również, spośród wielu czynników, wpływ na wynik przeciętnej długości życia w zdrowiu i wskaźnik przeciętnego, dalszego trwania życia. Kobiety w analizowanych krajach postsocjalistycznych żyją średnio o 3 lata krócej niż w krajach „starej” UE, mężczyźni zaś aż o 5 lat krócej (tablica 3).

Tablica 3. Przeciętne dalsze trwanie życia kobiet i mężczyzn w wybranych krajach UE w 2010 i 2011 r.

Wyszczególnienie	2010		2011	
	Kobiety	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni
UE (15)				
Austria	83,5	77,9	83,9	78,3
Belgia	83,0	77,6	83,2	77,8
Dania	81,4	77,2	81,9	77,8
Finlandia	83,5	76,9	83,8	77,3
Francja	85,3	78,2	85,7	78,7
Niemcy	83,0	78,0	83,2	78,4
Grecja	82,8	78,4	83,1	78,5
Irlandia	83,2	78,7	82,8	78,3
Włochy	85,0	79,8	85,3	80,1
Luxemburg	83,5	77,9	83,6	78,5
Holandia	83,0	78,9	83,1	79,4
Portugalia	82,8	76,7	84,0	77,6
Hiszpania	85,3	79,1	85,4	79,4
Szwecja	83,6	79,6	83,8	79,9
Wielka Brytania	82,6	78,7	83,1	79,1
Średnia	83,4	78,2	83,7	78,6
Postsocjalistyczne kraje Europy Środkowej				
Czechy	80,9	74,5	81,1	74,8
Węgry	78,6	70,7	78,7	71,2
Polska	80,7	72,1	81,1	72,6
Słowacja	79,3	71,7	79,8	72,3
Słowenia	83,1	76,4	83,3	76,8
Średnia	80,5	73,1	80,8	73,5

Źródło: *Healthy life years and life expectancy at birth, by sex*, European Commission, Eurostat, [online] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/health/public_health/data_public_health/main_tables, [dostęp: 15.09.2013].

Jeszcze gorzej wypadają kraje postsocjalistyczne przy analizie drugiego wskaźnika. Jak wynika z prowadzonych badań kobiety w Czechach, na Słowacji, w Słowenii, w Polsce oraz na

⁷ *Polacy o państwowej i prywatnej opiece zdrowotnej*, CBOS, Komunikat z badań B5/47/2012, Warszawa 2012.

Węgrzech żyją w dobrym stanie zdrowia o blisko 5 lat krócej niż mieszkanki „starej” UE, mężczyźni zaś o ponad 6 lat krócej (tablica 4).

Tablica 4. Przeciętna długość życia w dobrym stanie zdrowia kobiet i mężczyzn w wybranych krajach UE

Wyszczególnienie	2010		2011	
	Kobiety	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni
UE (15)				
Austria	60,7	59,5	60,4	59,8
Belgia	62,6	64,0	63,5	63,3
Dania	61,4	62,3	59,4	63,6
Finlandia	58,2	58,5	58,3	57,7
Francja	63,4	61,8	63,6	62,7
Niemcy	58,7	57,9	58,7	57,9
Grecja	67,7	66,3	66,9	66,4
Irlandia	67,0	65,9	68,2	65,8
Włochy	67,6	67,6	62,7	63,4
Luxemburg	66,4	64,4	67,1	65,8
Holandia	60,2	61,3	59,0	64,0
Portugalia	56,6	59,3	58,7	60,7
Hiszpania	63,9	64,4	65,8	65,3
Szwecja	71,1	71,7	70,2	71,1
Wielka Brytania	65,6	65,0	65,2	65,2
Średnia	63,4	63,3	63,2	63,5
Postsocjalistyczne kraje Europy Środkowej				
Czechy	64,5	62,2	63,6	62,2
Węgry	58,6	56,3	59,1	57,6
Polska	62,3	58,5	63,3	59,1
Słowacja	52,1	52,4	52,3	52,1
Słowenia	54,6	53,4	53,8	54,0
Średnia	58,4	56,6	58,4	57,0

Źródło: jak w tablicy 3.

Wraz ze wzrostem wydatków na ochronę zdrowia w stosunku do PKB (%) wydłuża się przewidywana długość życia oraz oczekiwane dalsze trwanie życia w dobrym stanie zdrowia⁸. Postsocjalistyczne kraje Europy Środkowej ustępują więc i w tym aspekcie krajom zachodnim UE.

2. Zasady funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej w Czechach, Polsce, Słowacji, Słowenii i na Węgrzech – analiza porównawcza

Współczesne systemy zdrowotne oparte są na mieszanych źródłach finansowania. Przy czym w większości państw europejskich dominującą formą są fundusze mające charakter

⁸ K. Rycia, Z. Skrzypczak, *Wskaźniki epidemiologiczne i ich ekonomiczne determinanty w krajach Unii Europejskiej*. [w:] K. Rycia, Z. Skrzypczak, *Ochrona zdrowia na świecie*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 30 -31.

publiczny. Mogą one przybierać formę bezpośrednich wydatków z budżetu państwa przeznaczanych na ochronę zdrowia (tzw. model Beveridge'a) lub też wydatków pochodzących z obowiązkowych ubezpieczeń zdrowotnych (tzw. model Bismarcka). Istnieje również możliwość jednoczesnego wydatkowania środków na opiekę zdrowotną z ubezpieczeń i z budżetu państwa (model mieszany).

Finansowanie prywatne dokonywane jest natomiast przez bezpośrednie wydatki (out – of pocket) gospodarstw domowych na zakup produktów i usług medycznych w sektorze prywatnym lub publicznym. Inną formą finansowania prywatnego są prywatne ubezpieczenia zdrowotne (nabywane albo bezpośrednio przez gospodarstwa domowe, albo przez pracodawcę) oraz abonamenty uprawniające do korzystania ze świadczeń w prywatnych placówkach ochrony zdrowia⁹.

W postsocjalistycznych krajach Europy Środkowej obowiązują systemy powszechnych ubezpieczeń zdrowotnych, w których dominującą formą finansowania opieki zdrowotnej są nadal fundusze publiczne. W 2011 r. stanowiły one blisko 73% ogółu wydatków na ochronę zdrowia. Fundusze publiczne w tych krajach zasilane są składkami na ubezpieczenie zdrowotne, pobieranymi regularnie od dochodu z tytułu pracy i od części podatku.

W postsocjalistycznych krajach Europy Środkowej ubezpieczenia prywatne nie stanowią jedyne źródła finansowania ochrony zdrowia, uzupełniane są bowiem o środki budżetowe, pochodzące z podatków¹⁰.

Najwyższe składki na ubezpieczenia zdrowotne obowiązują na Węgrzech i na Słowacji, stanowią one 14% wynagrodzenia brutto i dzielone są między pracodawcę i pracownika. Przy czym w znacznie większym stopniu obciążają one pracodawcę niż pracownika – na Węgrzech w 11%, a na Słowacji w 10%. Podobna sytuacja występuje również w Czechach, gdzie składka pracownika wynosi 4,5% wynagrodzenia brutto, a składka pracodawcy aż 9%.

W Słowenii przyjęto nieco inne rozwiązania w zakresie finansowania ubezpieczeń zdrowotnych. Tutaj składka w wysokości 13,45% wynagrodzenia brutto w połowie obciąża pracownika, a w połowie pracodawcę (tablica 5).

Polska natomiast jest jedynym krajem, w którym ciężar składki zdrowotnej obarcza tylko pracownika. Przy czym warto zwrócić uwagę, że częścią składki obciążane jest także i państwo. Od stycznia 2007 r. składka na ubezpieczenie zdrowotne stanowi 9% wynagrodzenia brutto, z jednoczesną możliwością odliczenia części tej składki, tj. 7,75% od podatku dochodowego odprowadzanego przez osobę ubezpieczoną. Rzeczywiste obciążenie pracownika składką na ubezpieczenie zdrowotne jest więc w Polsce najniższe spośród wszystkich badanych krajów i wynosi zaledwie 1,25%. Jednocześnie tylko w Polsce składka ta nie stanowi kosztu dla pracodawcy (tablica 5). Systemy powszechnych ubezpieczeń zdrowotnych badanych krajów różnią się od siebie w konstrukcji i funkcjonowaniu, zwłaszcza w sposobie organizacji

9 K. Ryć, Z. Skrzypczak, *Finansowanie systemu ochrony zdrowia w krajach europejskich*, [w:] K. Ryć, Z. Skrzypczak, *Ochrona zdrowia i gospodarka. Sposoby finansowania*, Warszawa 2010, s. 18.

10 J. Suchecka, M. Jewczak, *Transformacja systemu zdrowia w wybranych krajach Europy Środkowej i Wschodniej – współpłacenie i dobrowolne ubezpieczenia zdrowotne*, [w:] *Ochrona zdrowia i gospodarka. Sposoby...*, wyd. cyt., s. 51 – 52.

płatnika kontraktującego świadczenia zdrowotne. Generalnie jednak ich założenia, takie jak: rozdzielenie płatników od świadczeniodawców, zasada równości dostępu i solidarności społecznej są zbliżone.

Tablica 5. Poziom składek na ubezpieczenia zdrowotne w postsocjalistycznych krajach Europy Środkowej

Kraj	Składka na ubezpieczenie zdrowotne	Opłacający składkę
Czechy	13,5% wynagrodzenia brutto	Pracownik 4,5%, pracodawca 9%
Polska	*od 1 stycznia 1999 r. -7,5% podstawy wymiaru, *od 1 stycznia 2001 r. – 7,75%, *od 1 stycznia 2003 – 8%, *od 1 stycznia 2004 r. -8,25%, *od 1 stycznia 2005 r. – 8,5%, *od 1 stycznia 2006 r. – 8,75%, *9% od 1 stycznia 2007 r. (7,75% PIT)	Pracownik podatnik (po odliczeniu 7,75% składek od osoby ubezpieczonej od podatku dochodowego. Częścią składki obciążone jest więc państwo. 1,25 % składki finansuje pracownik.
Węgry	14,0% wynagrodzenia brutto	Pracownik 3%, pracodawca 11%
Słowacja	14,0% wynagrodzenia brutto	Pracownik 4%, pracodawca 10%
Słowenia	13,45% wynagrodzenia brutto	Pracownik i pracodawca po połowie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Archiwum stawek i świadczeń*, ZUS, [online] <http://www.zus.pl/default.asp?id=35>, [dostęp: 15.09.2013]; M. Domagała, *Na dobrej drodze - słowacka służba zdrowia po szokowych reformach. Ochrona zdrowia w UE*, „Gazeta Lekarska” nr 6/2012, [online] <http://www.oil.org.pl/xml/nil/gazeta/numery/n2012/n201206/n20120616>, [dostęp: 15.09.2013]; M. Domagała, *Słowenia - sprawny system zbudowany od nowa. Ochrona zdrowia w UE*, „Gazeta Lekarska” nr 4/ 2013, [online] <http://www.oil.org.pl/xml/nil/gazeta/numery/n2013/n201304/n2013>, [dostęp: 15.09.2013]; M. Domagała, *Słowacja. Na dobrej drodze - słowacka służba zdrowia po szokowych reformach. Ochrona zdrowia w UE*, „Gazeta Lekarska” nr 6/2012, [online] <http://www.oil.org.pl/xml/nil/gazeta/numery/n2012/n201206/n20120616>, [dostęp: 15.09.2013].

Jeśli chodzi o sposób organizacji płatnika w postsocjalistycznych krajach Europy Środkowej zauważalne są dwie drogi. Pierwszą z nich charakteryzuje wielość niezależnych i autonomicznych podmiotów ubezpieczeniowych (kas chorych) z jednoczesnym dopuszczeniem do systemu prywatnych ubezpieczycieli. Taki sposób organizacji jest charakterystyczny dla Czech i Słowacji. W Czechach Kasy Chorych zostały utworzone stosunkowo najwcześniej, bo w 1991 r., na Słowacji w 1994 r. W ciągu dwóch lat liczba kas chorych w Czechach zwiększyła się do 27, a na Słowacji do 13 ubezpieczycieli (tablica 6).

Zbliżone rozwiązania przyjęto początkowo również w Polsce, gdzie od 1999 r. funkcjonowało 17 autonomicznych kas chorych, nie dopuszczono jednak do rynku prywatnych ubezpieczycieli.

Z czasem doszło do zmniejszenia liczby płatników w Czechach i na Słowacji. Wprowadzono ograniczenia w ich funkcjonowaniu w postaci wymogu minimalnej ich wielkości. Kasy chorych musiały odtąd ubezpieczać co najmniej 50 000 obywateli, co w

konsekwencji doprowadziło do fuzji lub upadłości przeważającej ich części¹¹. W efekcie liczba płatników została w Czechach zredukowana do 9, z których najważniejsza to Powszechna Kasa Chorych Republiki Czeskiej (Všeobecná zdravotní pojišťovna ČR), ubezpieczająca blisko 66% wszystkich obywateli. Na Słowacji liczba funkcjonujących kas chorych została zaś ograniczona z 13 do zaledwie 3, z których największa to obecnie państwowe Towarzystwo Powszechnego Ubezpieczenia Zdrowotnego (Všeobecná zdravotní pojišťovna VZP) z 68% udziałem w rynku¹².

Drugi sposób organizacji płatnika w badanych krajach wybrały Słowenia i Węgry, a od 2004 r. również i Polska. Rządy tych krajów zdecydowały się na utworzenie centralnych funduszy, zarządzających systemem ubezpieczeniowym na poziomie krajowym. Jednocześnie powołano do zadań operacyjnych, podporządkowane centrali, oddziały regionalne.

Od 1997 r. na Węgrzech opiekę zdrowotną zapewnia podobnie jak w Polsce jedna instytucja – Narodowy Fundusz Zdrowia. W Słowenii koszty bieżących świadczeń zdrowotnych pokrywa również jedna instytucja publiczna, tj. Publiczny Słoweński Instytut Ubezpieczenia Zdrowotnego (Zavod za Zdravstveno Zavarovanje Slovenije). Jest w nim ubezpieczonych 99% Słoweńców i finansuje on 67% wydatków na ochronę zdrowia (tabela 6).

Tablica 6. Organizacja systemu opieki zdrowotnej w postsocjalistycznych krajach Europy Środkowej

Kraj	Organizacja systemu opieki zdrowotnej (Instytucje ubezpieczeniowe)
Czechy	Obecnie na rynku czeskim zachowały się Powszechna Kasa Chorych Republiki Czeskiej (Všeobecná zdravotní pojišťovna ČR), ubezpieczająca blisko 66% wszystkich obywateli oraz 8 branżowych kas chorych np. Ministerstwa Spraw Wewnętrznych (Zdravotní pojišťovna ministerstva vnitra ČR),
Polska	Narodowy Fundusz Zdrowia
Węgry	Narodowa Kasa Ubezpieczenia Zdrowotnego
Słowacja	Towarzystwa ubezpieczeń zdrowotnych (Od 2010 r. istnieją trzy, z których największym jest państwowe Towarzystwo Powszechnego Ubezpieczenia Zdrowotnego (Všeobecná zdravotní pojišťovna VZP) z 68% udziałem w rynku. Dwa pozostałe towarzystwa są prywatne)
Słowenia	Publiczny Słoweński Instytut Ubezpieczenia Zdrowotnego (SIUZ, po słoweńsku Zavod za Zdravstveno Zavarovanje Slovenije) obejmuje 99% Słoweńców, pokrywa 67% wydatków na ochronę zdrowia. Spośród kilku towarzystw dobrowolnego ubezpieczenia największym jest Vzajemna (fundusz niekomercyjny) . Istnieją też fundusze komercyjne skupiające znacznie mniej członków, refundujące świadczenia ponadstandardowe.

Źródło: Jak w tabeli 5.

¹¹ U. Papoušek, N. Böhlke, *Przemiany strukturalne i stosunki pracy w ochronie zdrowia w Polsce, Czechach, Niemczech i Austrii*, Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt, Wien 2008, s. 7, [online] http://osz-stare.cmkos.cz/CZ/mezinarodni_projekty/soubory/forba_pl.pdf, [dostęp: 30.06.2013].

¹² B. Łyszczarz, A. Hnatyszyn – Dzikowska, *Znaczenie powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego jako elementu systemu finansowania ochrony zdrowia w krajach transformacji*, [w:] K. Ryć, Z. Skrzypczak, *Ochrona zdrowia i gospodarka. Mechanizmy rynkowe a regulacje publiczne*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 137 – 142.

Podsumowując watro zwrócić uwagę, że wśród badanych krajów zauważalna jest tendencja do centralizacji systemów opieki zdrowotnej. Węgry i Słowenia od razu zdecydowały się na powołanie centralnego płatnika, do tej grupy dołączyła w 2004 r. również i Polska. Bardziej scentralizowany charakter nabrały również w ostatnich latach systemy w Czechach i na Słowacji, redukując znaczną część dotychczasowych kas chorych¹³.

3. Problem współpłacenia za usługi medyczne w krajach postkomunistycznych – analiza przyjętych rozwiązań

W związku z niedostatecznym finansowaniem świadczeń medycznych z funduszy publicznych oraz utrzymującą się na rynku zdrowotnym trwałą nadwyżką popytu nad podażą, niektóre kraje postsocjalistyczne zdecydowały się na wprowadzenie dodatkowych opłat dla pacjentów za wybrane usługi. Należą do nich między innymi Czechy, selektywnie ograniczające popyt od 1 stycznia 2008 r. poprzez *co-payment* pacjentów, którzy są zobowiązani do ponoszenia stałych opłat regulacyjnych za następujące świadczenia:

- wizytę u lekarza pierwszego kontaktu, wizytę u specjalisty – opłata regulacyjna w wysokości 30Kč,
- pobyt w szpitalu, w sanatorium - 60Kč (a od 1 grudnia 2011 r. - 100Kč za każdy dzień pobytu w szpitalu),
- korzystanie ze świadczeń medycznych w ambulatorium lub dyżurującym oddziale specjalistycznym w godz. 17 – 7 w dni powszednie, a także w soboty, niedziele i święta oraz przy wizycie domowej lekarza dyżurującego – opłata w wysokości 90Kč,
- za wydanie każdego przepisanego na recepcie leku - 30Kč (opłata ta nie jest pobierana w przypadku leków dostępnych bez recepty, jak również leków nier refundowanych)¹⁴.

Wprowadzono jednocześnie **ustawowy limit opłat regulacyjnych**, które w ciągu roku, które może ponieść pacjent - **5000 Kč**. W przypadku dzieci do 18 roku życia i osób starszych po 65 roku życia limit ten jest o połowę mniejszy – **2500 Kč**¹⁵.

Współfinansowanie świadczeń medycznych przez pacjentów występuje również i na Słowacji i w Słowenii. Na Słowacji do września 2006 r. obowiązywały drobne opłaty za wizytę u lekarza specjalisty oraz za każdy dzień pobytu w szpitalu. Wysokość tych opłat została jednak zredukowana do zera¹⁶. Nadal utrzymano następujące opłaty :

- wezwanie pogotowia to koszt rzędu 1,99 EUR,
- transport karetką 0,07 EUR/km

¹³ J.w., s. 140.

¹⁴ *Mini przewodnik po państwach członkowskich UE/EFTA. Czechy*, Narodowy Fundusz Zdrowia, [online] <https://www.ekuz.nfz.gov.pl/mini>, [dostęp: 15.09.2013].

¹⁵ Zákon č. 48/1997 Sb., o veřejném zdravotním pojištění a o změně a doplnění některých souvisejících zákonů, § 16a a § 16b, [online] <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/1997-48>, [dostęp: 30.06.2013].

¹⁶ *Współpłacenie za usługi zdrowotne - doświadczenia polskich sąsiadów*, Opracowanie na podstawie fragmentów poradnika Eweliny Nojszewskiej *Racjonalizacja kosztów w ochronie zdrowia*, 21 grudnia 2012 r., [online] <http://newsletter.wolterskluwer.pl/wkp/index.html?action=showNews&idn=57129#gura>, [dostęp: 15.09.2013].

- realizacja recepty 0,17 EUR,
- wydanie sprzętu medycznego 0,17EUR,
- doba w uzdrowisku od 1,66 EUR¹⁷.

Współpłacenie w Słowenii obowiązuje wszystkich - poza dziećmi, osobami bezrobotnymi, ubogimi i chorymi przewlekle i waha się w granicach od 5 - 75% ceny usługi lub leków. Wizyta u lekarza ogólnego to dla pacjenta koszt rzędu od 5 do 25% całkowitej ceny usługi. Również w przypadku hospitalizacji współpłacenie pacjenta waha się w granicach między 15 – 25% kosztów leczenia i pobytu w szpitalu¹⁸. Wysokie koszty związane ze współpłaceniem za usługi medyczne i leki sprawia, że dużą popularnością cieszą się w tym kraju dobrowolne, dodatkowe ubezpieczenie zdrowotne, z których korzysta 85% Słoweńców¹⁹.

Podsumowując warto zwrócić uwagę, że wprowadzanie współpłacenia za świadczenia opieki zdrowotnej zawsze budziło szereg kontrowersji, także w krajach postsocjalistycznych. Stąd część z nich zrezygnowało lub ograniczyło wykorzystanie tego, skutecznie ograniczającego popyt, instrumentu. Takim przykładem mogą być również Węgry, gdzie w lutym 2007 r. wprowadzono współpłacenie, jednakże rok później w wyniku ogólnokrajowego referendum zostało ono zniesione²⁰. Utrzymano jedynie obowiązek ponoszenia dodatkowych opłat dla pacjentów za świadczenia medyczne w następujących sytuacjach:

- hospitalizacja bez skierowania lekarza ogólnego,
- bezpodstawną zmianę sposobu leczenia na życzenie pacjenta, jeżeli przyczynia się do zwiększenia kosztów leczenia,
- żądanie prowadzenia leczenia przez lekarza, który nie dyżuruje w momencie udzielania świadczeń,
- a także za warunki ponadstandardowe hospitalizacji²¹.

Wnioski

Zapewnienie sprawnej organizacji i efektywnego finansowania systemów opieki zdrowotnej to szczególne wyzwanie niemal wszystkich państw, o czym świadczą liczne debaty na ten temat oraz liczne reformy.

Stale rosnący popyt na usługi medyczne finansowane ze środków publicznych i niedostateczna ich podaż sprawiają, że publiczne systemy opieki zdrowotnej nie są w stanie w

¹⁷ M. Domagała, *Słowacja...*, wyd. cyt.

¹⁸ Mini przewodnik po państwach członkowskich UE/EFTA. Słowenia, Narodowy Fundusz Zdrowia, [online] <https://www.ekuz.nfz.gov.pl/mini>, [dostęp: 15.09.2013].

¹⁹ M. Domagała, *Słowenia ...*, wyd. cyt.

²⁰ P. Baji, I. Boncz, G. Jenei, L. Gulácsi, *The short story of co-payments for health care services in Hungary – lessons for neighbouring countries*, Zeszyty Naukowe Ochrony Zdrowia, „Zdrowie Publiczne i Zarządzanie” 1/2010, s. 37-40.

²¹ Mini przewodnik po państwach członkowskich UE/EFTA. Węgry, Narodowy Fundusz Zdrowia, [online] <https://www.ekuz.nfz.gov.pl/mini>, [dostęp: 15.09.2013].

pełni zaspokajając potrzeby zdrowotne wszystkich grup ludności na najwyższym, oczekiwanym poziomie.

Również postkomunistyczne kraje Europy Środkowej szukają dogodnych dla siebie rozwiązań systemowych. Mają jednak do dyspozycji znacznie mniejszą część środków finansowych, które mogą przeznaczyć na finansowanie usług zdrowotnych niż kraje „starej” UE - średnio w przeliczeniu na jednego mieszkańca o blisko 50% mniej. Odchodząc od modelu Siemaszki kraje te wybrały model powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego, wprowadzając w niektórych obszarach ochrony zdrowia rozwiązania rynkowe. Jak pokazuje jednak historia, urynkowanie sektora ochrony zdrowia również nie stanowi efektywnej alternatywy. Wprowadzanie nowych, quasi-rynkowych rozwiązań w systemach opieki zdrowotnej krajów postkomunistycznych dokonuje się nierzadko bez odpowiedniego namysłu i należytego przygotowania, kosztem społeczeństwa²².

Obecnie to właśnie mieszkańcy państw, które przeszły transformację ustrojową są w większym stopniu obciążeni wydatkami prywatnymi na ochronę zdrowia (out – of pocket) niż kraje „starej” UE, co świadczy w pewnym stopniu o niesprawności systemu publicznego. Nadal w omawianych krajach (za wyjątkiem Słowenii) brakuje sprawnie działających prywatnych instytucji finansowych, tj. prywatnych dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych, co zmniejszyłoby udział bezpośredniego finansowania świadczeń zdrowotnych przez pacjentów z własnej kieszeni.

Przyjęte rozwiązania w zakresie funkcjonowania systemów opieki zdrowotnej krajów postsocjalistycznych sprawiają, że są one znacznie gorzej oceniane przez społeczeństwa niż systemy krajów zachodnich, czego przykładem może być ostatni ranking Instytutu Badawczego Health Consumer Powerhouse (HCP) z siedzibą w Szwecji. W badaniu Euro Health Consumer Index (EHCI) przeanalizowano 42 wskaźniki cząstkowe, zaliczane do pięciu kluczowych obszarów z punktu widzenia jakości systemu ochrony zdrowia, takich jak: prawa pacjenta i dostęp do informacji, czas oczekiwania na leczenie, wyniki leczenia, profilaktyka oraz zakres i zasięg świadczonych usług zdrowotnych, a także dostępność leków. Jak wynika z rankingu najgorzej zostały ocenione systemy opieki zdrowotnej w Polsce i na Węgrzech, zajmując jedno z ostatnich miejsc, odpowiednio 27 i 28. Natomiast najwyższe oceny uzyskały systemy w Czechach i na Słowacji, zajmując również miejsca poza pierwszą dziesiątką, tj. miejsce 15 i 16²³.

Miernikiem oceniającym skuteczność rozwiązań systemowych są również podstawowe wskaźniki ukazujące kondycję zdrowotną ludności, tj. wskaźnik przeciętnej długości życia w zdrowiu i wskaźnik przeciętnego, dalszego trwania życia. Jak wynika z prowadzonych badań kobiety w Czechach, na Słowacji, w Słowenii, w Polsce oraz na Węgrzech żyją średnio o 3 lata krócej niż w krajach „starej” UE, mężczyźni zaś aż o 5 lat krócej. Jeszcze gorzej wypadają

²² S. Golinowska, C. W. Włodarczyk, *Wprowadzenie*, *Zeszyty Naukowe Ochrony Zdrowia*, „Zdrowie Publiczne i Zarządzanie” 1/2010, s. 3-4.

²³ *Euro Health Consumer Index 2012*, Instytut Badawczy Health Consumer Powerhouse, [online] <http://www.healthpowerhouse.com/files/Index-matrix-EHCI-2012-120508-final-A3-sheet-substrate.pdf>, [dostęp: 15.09.2013].

kraje postsocjalistyczne przy analizie drugiego wskaźnika. Kobiety w Czechach, na Słowacji, w Słowenii, w Polsce oraz na Węgrzech żyją w dobrym stanie zdrowia o blisko 5 lat krócej niż mieszkanki „starej” UE, mężczyźni zaś o ponad 6 lat krócej.

Warto zwrócić uwagę, że spośród wszystkich krajów postsocjalistycznych to właśnie system ochrony zdrowia w Czechach, w którym utrzymano współpłacenie pacjentów, został oceniony najwyżej wśród konsumentów. O efektywności tego systemu świadczyć mogą również analizowane wskaźniki zdrowotne, wskazujące na lepszą kondycję zdrowotną społeczeństwa czeskiego niż mieszkańców pozostałych krajów postsocjalistycznych. Oczekiwane dalsze trwanie życia i przeciętna długość życia w dobrym stanie zdrowia zarówno w przypadku kobiet, jak i mężczyzn jest w Czechach najdłuższa spośród wszystkich badanych krajów Europy Środkowej.

Kondycja zdrowotna społeczeństw krajów postsocjalistycznych, będąca częściowo konsekwencją przyjętych rozwiązań systemowych w opiece zdrowotnej, przekłada się jednocześnie na poziom wzrostu gospodarczego. Stan zdrowia ludności stanowi bowiem istotny czynnik wpływający na jakość kapitału ludzkiego i w ten sposób determinuje produktywność przedsiębiorstw i rozwój gospodarek w długim okresie. Jednocześnie wyższy wzrost gospodarczy, daje szansę na zwiększenie środków kierowanych na ochronę zdrowia²⁴.

BIBLIOGRAFIA

Archiwum stawek i świadczeń, ZUS, [online] <http://www.zus.pl/default.asp?id=35>, [dostęp: 15.09.2013].

Baji P., Boncz I., Jenei G., Gulácsi L., *The short story of co-payments for health care services in Hungary – lessons for neighbouring countries*, Zeszyty Naukowe Ochrony Zdrowia, „Zdrowie Publiczne i Zarządzanie” 1/2010.

Domagała M., *Słowacja. Na dobrej drodze - słowacka służba zdrowia po szokowych reformach. Ochrona zdrowia w UE*, „Gazeta Lekarska” nr 6/2012, [online]

<http://www.oil.org.pl/xml/nil/gazeta/numery/n2012/n201206/n20120616>, [dostęp: 15.09.2013].

Domagała M., *Słowenia - sprawny system zbudowany od nowa. Ochrona zdrowia w UE*, „Gazeta Lekarska” nr 4/ 2013, [online]

<http://www.oil.org.pl/xml/nil/gazeta/numery/n2013/n201304/n20130419>, [dostęp: 15.09.2013].

Domagała M., *Węgry. Jak to się robi na Węgrzech. Ochrona zdrowia w UE*, „Gazeta Lekarska” nr 4/2012, [online] <http://www.oil.org.pl/xml/nil/gazeta/numery/n2012/n201204>, [dostęp: 15.09.2013].

Euro Health Consumer Index 2012, Instytut Badawczy Health Consumer Powerhouse, [online] <http://www.healthpowerhouse.com/files/Index-matrix-EHCI-2012-120508-final-A3-sheet-substrate.pdf>, [dostęp: 15.09.2013].

Golinowska S., Włodarczyk C. W., *Wprowadzenie*, Zeszyty Naukowe Ochrony Zdrowia, „Zdrowie Publiczne i Zarządzanie” 1/2010.

Health: Key Tables from OECD, OECD iLibrary 2013, [online] <http://www.oecd-ilibrary.org/>, [dostęp: 15.09.2013].

Healthy life years and life expectancy at birth, by sex, European Commission, Eurostat, [online]

²⁴ K. Rycia, Z. Skrzypczak, *Wskaźniki epidemiologiczne...*, wyd. cyt., s. 19 – 20.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/health/public_health/data_public_health/main_tables, [dostęp: 15.09.2013].

Korzystanie ze świadczeń i ubezpieczeń zdrowotnych, CBOS, Komunikat z badań B5/35/2012, Warszawa 2012.

Mini przewodnik po państwach członkowskich UE/EFTA. Czechy, Słowacja, Słowenia, Węgry, Narodowy Fundusz Zdrowia, [online] <https://www.ekuz.nfz.gov.pl/mini>, [dostęp: 15.09.2013].

Mucha J., *Pojęcie pokusy nadużycia w opiece zdrowotnej*, „Polityka Społeczna” nr 3/2008.

Niemczech i Austrii, Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt, Wien 2008, [online] http://osz-stare.cmkos.cz/CZ/mezinarodni_projekty/soubory/forba_pl.pdf, [dostęp: 30.06.2013].

Ochrona zdrowia na świecie, pod red. Ryć K., Skrzypczak Z., LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.

Ochrona zdrowia i gospodarka. Mechanizmy rynkowe a regulacje publiczne, pod red. Ryć K., Skrzypczak Z., Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.

Ochrona zdrowia i gospodarka. Sposoby finansowania, pod red. Ryć K., Skrzypczak Z., Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2010.

Papouschek U., Böhlke N., *Przemiany strukturalne i stosunki pracy w ochronie zdrowia w Polsce, Czechach, Polacy o państwowej i prywatnej opiece zdrowotnej*, CBOS, Komunikat z badań B5/47/2012, Warszawa 2012.

Rola i funkcja dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych we współczesnych systemach ochrony zdrowia – analiza i rekomendacje dla Polski, Polska Izba Ubezpieczeń, Ernst & Young, Warszawa 2013.

Systemy gospodarcze. Analiza porównawcza, pod red. Swadźba S., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011.

Współpłacenie za usługi zdrowotne - doświadczenia polskich sąsiadów, Opracowanie na podstawie fragmentów poradnika Eweliny Nojszewskiej *Racjonalizacja kosztów w ochronie zdrowia*, 21 grudzień 2012 r., [online]

<http://newsletter.wolterskluwer.pl/wkp/index.html?action=showNews&idn=57129#gura>, [dostęp: 15.09.2013].

Zákon č. 48/1997 Sb., *o veřejném zdravotním pojištění a o změně a doplnění některých souvisejících zákonů*, § 16a a § 16b, [online] <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/1997-48>, [dostęp: 30.06.2013].

MIGRACJA SIŁY ROBOCZEJ, A KONKURENCYJNOŚĆ LITEWSKIEJ GOSPODARKI

Streszczenie

Procesy migracyjne mają wpływ na rozwój gospodarczy krajów, a także na ich konkurencyjność. Artykuł ma na celu zbadać przyczyny, skalę oraz natężenie migracji na Litwie. Sytuacja wskazuje, że skala emigracji z Litwy jest największa w UE, co w przyszłości negatywnie może wpłynąć na procesy gospodarczo - społeczne w kraju, ponieważ większość emigrujących to stosunkowo młode osoby w wieku produkcyjnym. Emigracja osób wysoko wykwalifikowanych wpływa negatywnie na konkurencyjność litewskiej gospodarki. Zastosowana metoda badawcza to analiza opisowa na podstawie dostępnych danych statystycznych.

LABOUR MIGRATION AND COMPETITIVENESS OF ECONOMY OF LITHUANIA

Summary

Migration processes have an impact on the economic development of countries and their competitiveness. The main objective of the article is to study the causes, scale and quality of migration in Lithuania. The situation indicates that the scale of emigration from Lithuania is the largest in the EU, which can adversely affect economic and social processes of the country in the future, due to the fact that the majority of emigrants are relatively young people of working age. The emigration of highly qualified people does not foster the competitiveness of Lithuanian economy. Descriptive analysis based on statistical data was used as the research method.

Słowa kluczowe (Keywords): migration, economic competitiveness.

Wstęp

Migracja siły roboczej rozpowszechnia się na całym świecie na coraz większą skalę, co powoduje różnorodne zmiany ekonomiczne zarówno w państwach pochodzenia emigrantów, jak i państwach docelowych. Zmiany te charakteryzują się rozszerzeniem międzynarodowego rynku pracy i zmniejszeniem różnicy zarobków w krajach o różnym poziomie rozwoju. Na podstawie analizy danych statystycznych struktury i procesów demograficznych, można stwierdzić, że mobilność ludzi z wyższym wykształceniem jest o wiele większa niż mieszkańców z niższym wykształceniem. Migracja osób z wyższym wykształceniem i o

¹ Mgr Robert Aliukonis - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

wysokich kwalifikacjach w świecie jest rzeczą naturalną, ale na Litwie to przyjmuje charakter migracji w jednym kierunku, wywołując problem „drenażu mózgow”. W ten sposób kraj traci nie tylko środki włożone na wykształcenie tych osób, ale i możliwość zapewnienia intensywnego rozwoju społeczno - gospodarczego.

W dobie przechodzenia od cywilizacji przemysłowej do informacyjnej jednym z podstawowych czynników konkurencyjności gospodarki staje się kapitał ludzki. Dzieje się tak z kilku powodów. Po pierwsze, kapitał ludzki podnosi produktywność zasobów ludzkich, podnosząc konkurencyjność gospodarek. Ponadto w drugiej połowie XX w. zaszły istotne zmiany w strukturze gospodarczej krajów rozwiniętych, przejawiające się w znacznym wzroście udziału usług w tworzeniu PKB oraz w zatrudnieniu, a podstawowym czynnikiem produkcji w sektorze usług jest czynnik ludzki. Po drugie, w gospodarce informacyjnej, opartej na wiedzy, głównymi nośnikami konkurencji są nowe technologie, zwłaszcza informatyczne i telekomunikacyjne, intensywne prace badawczo-rozwojowe oraz proinnowacyjne zachowania podmiotów gospodarczych. Podstawowym warunkiem dla ich zaistnienia w gospodarce jest posiadanie przez kraj dobrze rozwiniętej infrastruktury, jak również wyposażenie w wysokiej jakości kapitał ludzki. Posiadanie przez dany kraj kadr o wysokich kwalifikacjach pozwala z jednej strony skutecznie wprowadzać nowe technologie wynalezione w innym miejscu, z drugiej zaś umożliwia kreowanie kierunków rozwoju współczesnej gospodarki. Jeśli gospodarka nie posiada odpowiednio dobrych zasobów kapitału ludzkiego zmuszona jest do specjalizowania się w tych gałęziach przemysłu, które tracą na znaczeniu we współczesnej gospodarce i które nie są podstawą budowania długofalowej zdolności konkurencyjnej gospodarki, a wręcz przeciwnie – skazują ją na postępującą marginalizację. Prawdopodobnie ta zaobserwowana w praktyce i potwierdzona analizami ekonomicznymi dowodzi, iż podstawowym warunkiem wzrostu zdolności konkurencyjnych gospodarki są nakłady na kształcenie i badania naukowe, inwestycje w człowieka, jego wiedzę i umiejętności. Podnoszenie poziomu wiedzy, upowszechnienie wykształcenia na poziomie średnim i wyższym to działania, które tworzą obecnie konkurencyjne, dynamiczne struktury społeczno-gospodarcze².

1. Światowe trendy współczesnej migracji

Współczesny proces migracji staje się coraz bardziej intensywny - następuje wzrost liczby migrantów i kierunków migracji. Obecnie na świecie społeczność migrantów szacuje się na 214 mln osób, co stanowi 3,1% światowej populacji. Według statystyk ONZ i Międzynarodowej Organizacji na rzecz Migracji (IOM) średnia roczna stopa wzrostu liczby migrantów szacowana jest na ok. 2,9%. W porównaniu do 2002 r. odnotowuje się 22% przyrost tego wskaźnika, a w stosunku do 2005 r. - ok. 12%. Należy też odnotować, że wśród 70 mln

² M. Lęcznar, *Rozwój zasobów ludzkich a wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki w świetle wytycznych Strategii Lizbońskiej* [online]
http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt6/17_Lecznar_Malgorzata.pdf [dostęp: 12.11.2013].

migrantów w Europie ok. 37 mln jest faktycznie Europejczykami pochodzącymi z innych krajów kontynentu. Szacuje się, że liczba migrantów w 2050 r. wyniesie 300 mln³.

Z raportu *World Migration Report 2013* opublikowanego przez IOM można wnioskować o istnieniu czterech kierunków migracji na świecie⁴:

- południe – północ: z krajów rozwijających się do wysoko rozwiniętych - ok. 40% liczby wszystkich migrantów na świecie;
- północ – południe: z krajów wysoko rozwiniętych do rozwijających się - ok. 5% ogółu migrantów, w większości to osoby powracające z emigracji oraz emeryci z rozwiniętych krajów decydujących się na zamieszkanie w cieplejszych rejonach świata;
- północ – północ: pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi - ok. 22% liczby migrantów;
- południe – południe: pomiędzy krajami rozwijającymi się - ok. 33% cudzoziemców.

Z powyższego raportu wynika również, iż ok. 69% migrantów na świecie pochodzi z krajów południa. Kraje docelowe migracji to przede wszystkim kraje północy, żyje tam ok. 56% migrantów, którzy stanowią 10-12% całkowitej liczby populacji państw północy, podczas gdy w krajach południa stanowią oni tylko 2% zamieszkałego tam społeczeństwa.

Eksperti wyróżnili 20 największych korytarzy migracyjnych, ponad połowa z których tworzona jest przez ludzi przemieszczających się pomiędzy państwami południa. Największymi korytarzami migracyjnymi w ramach wspomnianych czterech ścieżek są⁵:

- południe-południe: z Ukrainy do Federacji Rosyjskiej (3,7 mln ogółu migrantów) i odwrotnie (3,5 mln), jak również z Bangladeszu do Bhutanu oraz z Kazachstanu do Federacji Rosyjskiej i z Afganistanu do Pakistanu;
- południe-północ: z Meksyku do Stanów Zjednoczonych (12,2 mln, co stanowi 6% światowej migracji), następnie z Turcji do Niemiec oraz Chin, także z Filipin i Indii do Stanów Zjednoczonych;
- północ-północ: z Niemiec do Stanów Zjednoczonych (1,3 mln), z Wielkiej Brytanii do Australii i Kanady oraz z Republiki Korei i Wielkiej Brytanii do Stanów Zjednoczonych;
- północ-południe: wędrownicy obywateli Stanów Zjednoczonych do Meksyku (0,6 mln) i do Republiki Południowej Afryki (0,3 mln) oraz Niemców do Turcji (0,3 mln) i Portugalczyków do Brazylii (0,2 mln). Należy dodać, że migracje w ramach tej ścieżki nie są zaliczane do największych korytarzy globalnych. Niemniej stanowią one nowy trend w kontekście przemieszczania się ludzi na świecie.

Wykonane przez IOM badania migracji ukazały również jak kierunek migracji i kraj pochodzenia wpływają na jakość życia na emigracji. Stan dobrobytu różni się w zależności od danej ścieżki migracji. Tym niemniej pozwoliły one wyciągnąć ogólny wniosek, migranci przebywający w krajach północy zyskują najwięcej w obszarach oceny poziomu życia,

³ *Migracje na świecie*, [online] <http://www.psz.pl/tekst-27340/Migracje-na-swiecie> [dostęp: 14.09.2013].

⁴ *World Migration Report 2013 – Migrant Well-being and Development* [online] <http://publications.iom.int/bookstore/index.php> [dostęp: 3.11.2013].

⁵ Tamże.

finansów oraz zdrowia. Natomiast migranci zamieszkali w krajach południa żyją na poziomie podobnym lub gorszym niż ten, który by osiągnęli, gdyby nie wyemigrowali.

W ciągu ostatniego półwiecza Europa stała się kontynentem imigrantów. Większość z nich przybywa leganie, ale niektórzy nie. Migracja jest zarówno szansą, jak i wyzwaniem dla Europy. Ponieważ ludność UE się starzeje, a wskaźnik urodzeń maleje, legalni migranci są potrzebni w celu uzupełnienia niedoboru siły roboczej. Powoli w większości krajów europejskich następowała stopniowa zmiana sald migracji z ujemnego na dodatnie. W 2010 r. ok. 3,1 mln osób imigrowało do jednego z państw członkowskich UE, natomiast co najmniej 2 mln emigrantów opuściły jakieś państwo członkowskie UE⁶. Największą liczbę imigrantów odnotowano w WB, Hiszpanii, Włoszech i Niemczech. Te cztery państwa członkowskie łącznie przyjęły ponad 60% wszystkich imigrantów, którzy przybyli do UE. Natomiast największa liczba emigrantów pochodzi z Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i Niemiec. W większości państw członkowskich w 2010 r. odnotowano wyższy poziom imigracji niż emigracji, z wyjątkiem Irlandii, Grecji, Czech, Słowenii i krajów bałtyckich, w tych krajach liczba emigrantów przewyższa liczbę imigrantów.

Wskaźnikiem, który charakteryzuje natężenie procesu migracji w danym kraju jest liczba emigrantów lub imigrantów w stosunku do liczby mieszkańców. Największą wysokość wskaźnika imigracji w 2010 r. odnotowano w Luksemburgu (33 imigrantów na 1 000 mieszkańców), na Cyprze (24) i Malcie (20). Natomiast najwyższy wskaźnik emigracji spośród państw członkowskich UE w 2010 r. zarejestrowano na Litwie (26 emigrantów na 1 000 mieszkańców) i w Luksemburgu (odpowiednio 18 emigrantów)⁷. Tak wysoki wskaźnik emigracji wyróżnia Litwę na tle pozostałych krajów europejskich.

2. Dynamika i przyczyny migracji na Litwie

Trwające na Litwie i w wielu innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej zmiany polityczne, społeczne oraz gospodarcze miały znaczący wpływ na międzynarodowy proces migracji. Znaczenie zasobów ludzkich i kapitału ludzkiego dla konkurencyjności gospodarki decyduje o alokacji tych zasobów, szczególnego znaczenia nabiera mobilność geograficzna oraz mobilność zawodowa. Pierwsza z nich dotyczy możliwości czy chęci zmiany miejsca zamieszkania, w tym szczególnie zmiany wywołanej czynnikiem związanym z podjęciem pracy.

Migracje zagraniczne na obszarze Unii Europejskiej w ostatniej dekadzie charakteryzowały się zmiennością natężenia oraz kierunku. Bezpośredni wpływ na nie miały wielkie wydarzenia geopolityczne i ekonomiczne, jakimi były dwukrotne poszerzenie granic Unii Europejskiej (2004, 2007), poszerzenie strefy Schengen (2007) oraz globalny kryzys gospodarczy (2007). Podczas największego poszerzenia Unii Europejskiej w 2004 r. ludność z

⁶ Eurostat [online]

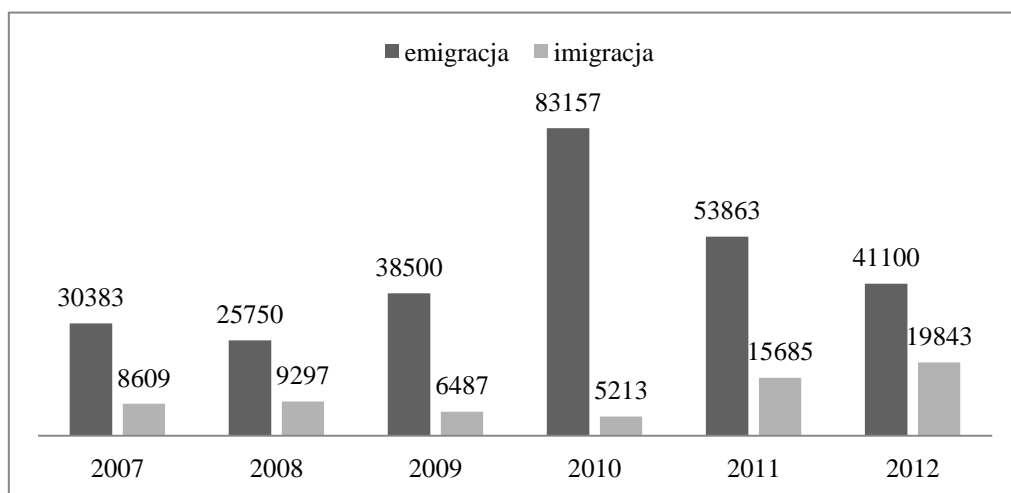
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics/pl [dostęp: 16.11.2013].

⁷ Tamże.

Estonii, Łotwy, Litwy, Polski, Czech, Słowacji, Węgier, Słowenii, Cypru i Malty w liczbie 74,14 mln osób, uzyskała możliwość swobodnego przemieszczania się po pozostałych krajach należących do tej organizacji gospodarczej. Zapoczątkowało to wzmożony ruch migracyjny ludności z Europy Środkowej i Wschodniej do Europy Zachodniej i Północno-Zachodniej. Były to głównie migracje zarobkowe, związane z dużymi różnicami wynagrodzeń za wykonywanie podobnych prac na korzyść państw zachodnich. Należy jednak uwzględnić, że możliwość podjęcia pracy przez obywateli nowych państw unijnych w 2004 r. dopuściły tylko Wielka Brytania, Irlandia i Szwecja⁸. W późniejszych latach swoje rynki pracy dla emigrantów otworzyły wszystkie kraje członkowskie UE, ostatnim z nich były Niemcy (2011 rok). Umożliwiło to obywatelom nowych krajów członkowskich podejmowanie pracy w każdym z tych krajów praktycznie bez żadnych ograniczeń.

Pierwsza fala emigracji z Litwy przypadła na lata 2004 - 2006, wówczas wyjechało z kraju ponad 43 tys. osób⁹. W kolejnych latach następowało natężenie tego procesu, co wynika z informacji prezentowanych na rysunku 1.

Rysunek 1. Liczba imigrantów i emigrantów na Litwie



Źródło: Departament Statystyki Litwy [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1366> [dostęp: 7.12.2013].

Emigracja w latach 2007-2010 miała tendencje rosnące, w tym okresie kraj opuściło ponad 136 tys. osób. W kolejnych latach odnotowuje się spadek procesu, ale wielkość emigracji nadal jest duża, jeżeli się uwzględni liczbę populacji w kraju. Skok emigracji w 2010r., który wyraźnie uwidocznił się na rysunku 1 - ponad 83 tys. osób, jest spowodowany nie tylko

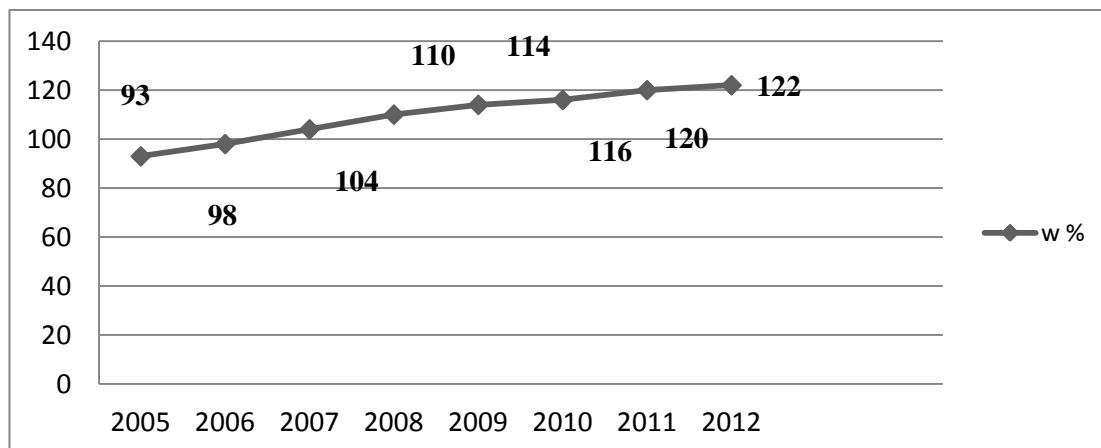
⁸ *Migracje zagraniczne w krajach Unii Europejskiej*, [online], <http://www.prace.kgp.up.krakow.pl/pdf/ptg18/nowotnik18.pdf> [dostęp: 08.01.2013].

⁹ Eurostat [online]

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00177&plugin=1/> [dostęp: 3.10.2013].

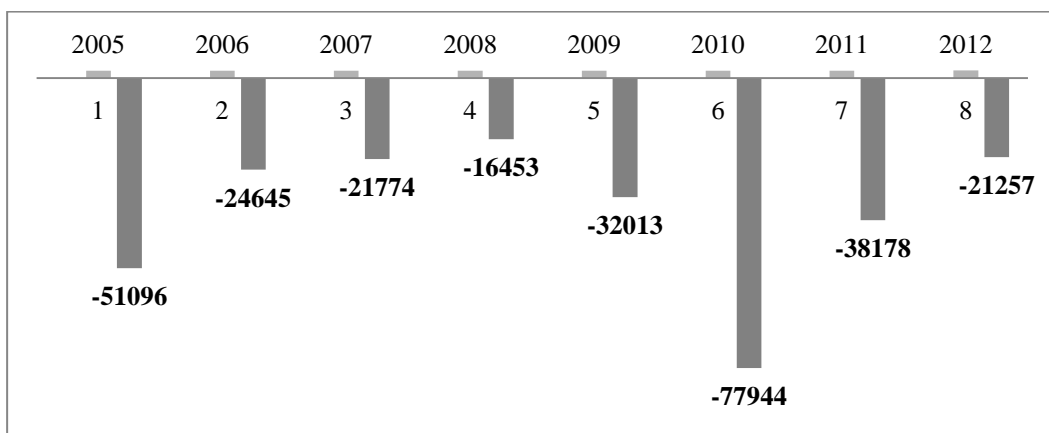
kryzysem, ale także działaniami administracyjnymi. W tej liczbie znalazły się emigranci, którzy wcześniej opuścili kraj nie deklarując wyjazdu. Długotrwała migracja jest szkodliwa dla Litwy z powodu utraty specjalistów oraz pogorszenia się stanu demograficznego kraju. Problemy gospodarcze związane z emigracją potęguje starzejące się społeczeństwo, co może stwarzać problemy w systemie emerytalnym w najbliższych latach.

Rysunek 2. Współczynnik demograficzny starzejącego się społeczeństwa na Litwie w latach 2005-2012



Źródło: Departament Statystyki Litwy [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1366> [dostęp:2.12.2013].

Migracja może wywoływać pozytywne zmiany, ponieważ w momencie, gdy osoby zdolne do pracy wyjeżdżają za granicę, to w kraju naturalnie zmniejsza się skala bezrobocia, co pozwala na zwiększenie płacy zarobkowej. Wymienione procesy, które trwają kilka dziesięcioleci zniwelowały wyraźne różnice ekonomiczne między mniej rozwiniętymi krajami Europy Południowej i bardziej rozwiniętymi krajami Europy Północno-Zachodniej. Kraje te odczuły pozytywne skutki przepływów zasobów pracy, a rosnąca siła robocza zwiększyła wydajność pracy i przyczyniła się do wzrostu gospodarczego, ponieważ osiągnięto maksymalną produktywność kapitału. Z pozytywnych skutków można także wymienić, iż powracający emigranci są bardziej wykształceni i mają wyższe kwalifikacje. Lepszym rozwiązaniem jest krótkookresowa migracja. Wadami krótkookresowej migracji są następujące momenty: spadek ubezpieczenia społecznego i nagły wzrost wynagrodzenia w sektorach, w których brakuje siły roboczej. Zaletami natomiast są: powrót migrantów z nowym doświadczeniem, przelewy pieniężne na Litwę, spadek bezrobocia, jednak tylko częściowo, ponieważ podaż na miejsca pracy dla specjalistów jest większa niż popyt na nie. Tym można tłumaczyć fakt, że w ciągu ostatnich lat średnia siła nabywcza jest nieproporcjonalnie wysoka w stosunku do zarobków – to znaczy, że na Litwie wydaje się więcej pieniędzy niż zarabia.

Rysunek 3. Migracja netto na Litwie w latach 2005- 2012, (osoby)

Źródło: Departament Statystyki Litwy [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1366> [dostęp: 4.12.2013].

Stałe ujemne saldo migracji negatywnie wpływa na zmiany sytuacji demograficznej, zmniejsza się liczba osób zdolnych do pracy, zmniejsza się produktywności pracy, trudności społeczne wynikające z powodu zmniejszenia się liczby podatników, wydane fundusze zainwestowane w edukację społeczeństwa, nagły wzrost wynagrodzenia w poszczególnych sektorach i brak wykwalifikowanych specjalistów. Jeśli nie zostaną podjęte działania w celu promowania reemigracji sytuacja może się pogorszyć. Imigrację natomiast powstrzymują takie czynniki jak wysokie bezrobocie w kraju oraz stosunkowo niskie wynagrodzenie w porównaniu z innymi krajami UE.

Na dużą skalę wewnętrzny i zewnętrzny ruch społeczeństwa i zasobów pracy przejawia się na wiele sposobów. Można tu mówić o dobrowolnych migrantach, którzy korzystają z możliwości, jakie zapewnia im globalny rozwój cywilizacji i międzynarodowy rynek pracy, pozwalający na wybór miejsca zamieszkania i pracy. Można również mówić o przymusowych migracjach i uchodźcach, którzy podejmują decyzję nie z własnej woli, ale poprzez nacisk czynników nieekonomicznych. Wpływ na zmianę miejsca zamieszkania osoby zdolnej do pracy ma wiele czynników ekonomicznych, społecznych, demograficznych, politycznych i geograficznych. Siła przyciągania i odpychania sprzyja migracji zarobkowej. Na Litwie często wyodrębnia się jako główny cel emigracji poszukiwanie pracy. W ostatnich latach ponad 80% osób, które opuściły kraj, wyjechały za pracą. Najczęściej migracja społeczeństwa i mobilność siły roboczej powstaje na skutek różnic w obszarach gospodarczych, tutaj można wyodrębnić różnice występujące w wielkości wynagrodzeń, które przedstawia poniżej zamieszczona tablica 1.

Tablica 1. Minimalne miesięczne wynagrodzenie w wybranych krajach UE, w EURO

	Francja	Łotwa	Litwa	Polska	Wielka Brytania	Estonia	Belgia	Luxemburg
2006	1254,28	129,29	173,77	221,72	1200,69	191,73	1234,00	1503,42
2007	1280,07	172,34	202,73	248,43	1149,89	230,08	1335,80	1609,53
2008	1321,02	227,05	231,70	335,99	1112,55	278,08	1387,50	1682,76

Źródło: Eurostat [online] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [dostęp: 10.12.2013].

Jak wynika z powyższych danych minimalne miesięczne wynagrodzenie na Litwie w okresie 2006-2008 systematycznie wzrastało. Niemniej pozostaje ono na bardzo niskim poziomie w porównaniu do takich krajów jak Luksemburg, Belgia czy wielka Brytania. W 2008 roku wskaźnik ten osiągnął poziom 231 Euro, na Łotwie natomiast wynosił nieco mniej - 227 euro.

Kształtowanie się minimalnego miesięcznego wynagrodzenia na Litwie w latach 2005-2012 obrazuje tabela 2, z której wynika, iż 2012 roku zostało ono podniesione do poziomu 850 LT miesięcznie lub 5,15 LT godzinowo.

Tablica 2. Minimalne miesięczne oraz godzinowe wynagrodzenie na Litwie w latach 2005-2012, w LT

Okres	Minimalne godzinowe wynagrodzenie	Miesięczne wynagrodzenie
2005	3,28 LT	550 LT
2006	3,65 LT	600 LT
2007	4,19 LT	700 LT
2008	4,85 LT	800 LT
2012	5,15 LT	850 LT

Źródło: Departament Statystyki Litwy [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=http://www.tax.lt/puslapiai/27-minimalus-valandinis-atlygis-ir-minimali-menesine-alga> [dostęp: 5.12.2013].

Ostatnio wiele się dyskutuje na temat wysokości minimalnego wynagrodzenia i potrzeby jego podniesienia. Istnieje duża szansa, iż w najbliższej przyszłości nastąpi kolejny wzrost wynagrodzenia, o ile rząd uzna, iż stać go na dodatkowe wydatki z budżetu.

3. Struktura migracji i „drenaż mózgów“

Bycie krajem emigracyjnym ma swoje plusy i minusy. Eksperci wskazują, iż dzięki migracjom zarobkowym państwa emigracyjne zyskują tzw. tanią siłą roboczą, która często jest lepiej wykształcona od miejscowych pracowników. Kraje te są też mniej narażone na niedobór fachowców w poszczególnych działach gospodarczych. Z kolei w krajach imigracyjnych

następuje tzw. drenaż mózgów, czyli ubytek najbardziej wykwalifikowanych fachowców na rzecz innych krajów, najczęściej wysoko rozwiniętych¹⁰.

Chociaż zjawisko to jest powszechnie znane i dyskutowane, to jednak większość krajów migracyjnych, między innymi i Litwa, nie kontroluje i ewidencjonuje tego zjawiska. Taka sytuacja powstaje, ponieważ nie można ograniczyć ruchu osoby fizycznej, gdy istnieje możliwość wolnego przemieszczania się ludności na obszarze UE. „Drenaż mózgów“ można ograniczyć poprzez polepszanie warunków pracy, zwiększanie zarobków, lecz na takie działania kraje rozwijające się nie mogą przeznaczyć zbyt wiele funduszy.

Negatywne aspekty „drenażu mózgów“ można ująć w sposób następujący – jeżeli kraj opuszczają osoby z wysokimi kwalifikacjami, a ich miejsce nie jest zajmowane przez osoby z podobnym wykształceniem i doświadczeniem zawodowym, wówczas wstrzymywane są projekty naukowe oraz badania. Powstaje próżnia, którą trudno zapełnić tylko doświadczeniem starszych naukowców. Z ekonomicznego punktu widzenia należy zauważyć, że wykształcenie młodych talentów jest finansowane z funduszy krajowych, a gdy przychodzi czas na płacenie podatków te osoby opuszczają kraj, tym samym przekładając brzemień na ramiona starzejącego się społeczeństwa.

Innym ważnym aspektem ekonomicznym jest fakt, że emigranci często przesyłają przekazy pieniężne swoim bliskim w ojczyźnie. Pozytywne strony wynikające z „drenażu mózgów“ to możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego, nawiązania nowych kontaktów oraz dalszego kształcenia – to wszystko w przyszłości będzie można wykorzystać w ojczystym kraju. Zauważono, że w krajach, które zastosowały wymianę specjalistów polepszył się wzajemny handel. Poza tym, migracja osób z wysokimi kwalifikacjami zwiększa chęć zdobycia wyższego wykształcenia, a ponieważ nie wszyscy absolwenci opuszczają kraj, ci, którzy zostają podnoszą poziom gospodarki.

Ruch niewykwalifikowanych robotników wskazuje na fakt, że kraje z dobrze rozwiniętą gospodarką mają problem z zatrudnieniem osób na najniższe stanowiska, do wykonywania tak zwanej „brudnej roboty”, gdyż większość mieszkańców dobrze rozwiniętego kraju stawia na prestiżowe, zapewniające status społeczny miejsca pracy, dlatego najniższe stanowiska są proponowane imigrantom, którzy wolą wyższe wynagrodzenie, a nie status społeczny. Postępująca globalizacja spowodowała wyklarowanie jeszcze jednej przyczyny migracji między krajami – mówi się, że międzynarodowe korporacje zachęcają do migracji z powodu potrzeby taniej siły roboczej, a zwiększający się ruch społeczeństwa zwiększa w innych krajach zainteresowanie szukania lepszych warunków życia i pracy.

Wśród wymienionych przyczyn migracji coraz większego znaczenia nabiera emigracja edukacyjna, spowodowana chęcią maturzystów studiować na uczelniach za granicą. Z sondażu przeprowadzonego przez Litewski Związek Studentów wynika, że takich absolwentów na Litwie jest 16%. Niepokojące są natomiast dane sondażu przeprowadzonego przez instytut

¹⁰ *Migracje zagraniczne w krajach Unii Europejskiej*, [online], <http://www.prace-kgp.up.krakow.pl/pdf/ptg18/nowotnik18.pdf> [dostęp: 08.11.2013].

Faktus. Wskazują one, że naukę za granicą wybiera aż 74% laureatów litewskich i międzynarodowych olimpiad i tylko 8% twierdzi, że kontynuuje naukę w kraju.

Emigranci z Litwy stale wyróżniali się wyższym poziomem wykształcenia, chociaż w 70-80% w krajach emigracji pracowali poniżej zdobytej kwalifikacji lub wręcz w innym zawodzie, a nawet wykonywali prace niewymagające żadnego przygotowania zawodowego¹¹.

Tablica 3. Emigranci z Litwy według kwalifikacji, (% ogółu)

Lata	2004	2005	2006	2007
Ogółem	100	100	100	100
Wysoko kwalifikowani pracownicy (1-3 grupa)	20.2	11.4	14.6	17.5
Mniej kwalifikowani pracownicy (4-5 grupa)	12.2	10.7	9.2	10.8
Kwalifikowani robotnicy (6-8 grupa)	18.4	18.2	24.6	18.3
Niewykwalifikowani robotnicy (9 grupa)	1.2	3.6	12.3	4.2
Kwalifikację nie wskazali	48	56.1	39.3	49.2

Źródło: Departament Statystyki Litwy [online] <http://db1.stat.gov.lt>[dostęp: 13.12.2014].

Do grupy wysoko kwalifikowanych emigrantów, których udział jest największy, należą przede wszystkim młodzież i studenci. Stale wzrasta liczba studentów, którzy już na studiach planują wyjazd za granicę lub stałą emigracją. Z tej liczby ok. 65 - 70% planuje wyjazd na okres do 2 lat, jednak badania wykazują, że chęć powrotu szybko wygasa. Osoby z wysokimi kwalifikacjami i wykształceniem są skłonne migrować do krajów, w których są znacznie wyższe wynagrodzenia. Natomiast osoby z niskimi kwalifikacjami lub bez wykształcenia są skłonne migrować do krajów, gdzie różnice w zarobkach są nieznaczne, ponieważ w takich państwach praca niewymagająca wysokich kwalifikacji jest dobrze opłacalna w porównaniu do zarobków w kraju. Zazwyczaj sytuacja na rynku pracy w miastach jest lepsza niż na peryferiach, dlatego osoby częściej emigrują do metropolii.

Tablica 4. Deklarowane miejsca zamieszkania emigrantów z Litwy

Lata	2010	2011	2012
Ogółem	83157	53863	41100
Irlandia	13048	5587	3523
Hiszpania	3535	1948	1226
Wielka Brytania	40901	26395	19857
Stany Zjednoczone	2783	1788	1451
Norwegia	4901	3814	3178
Niemcy	3806	3745	3230

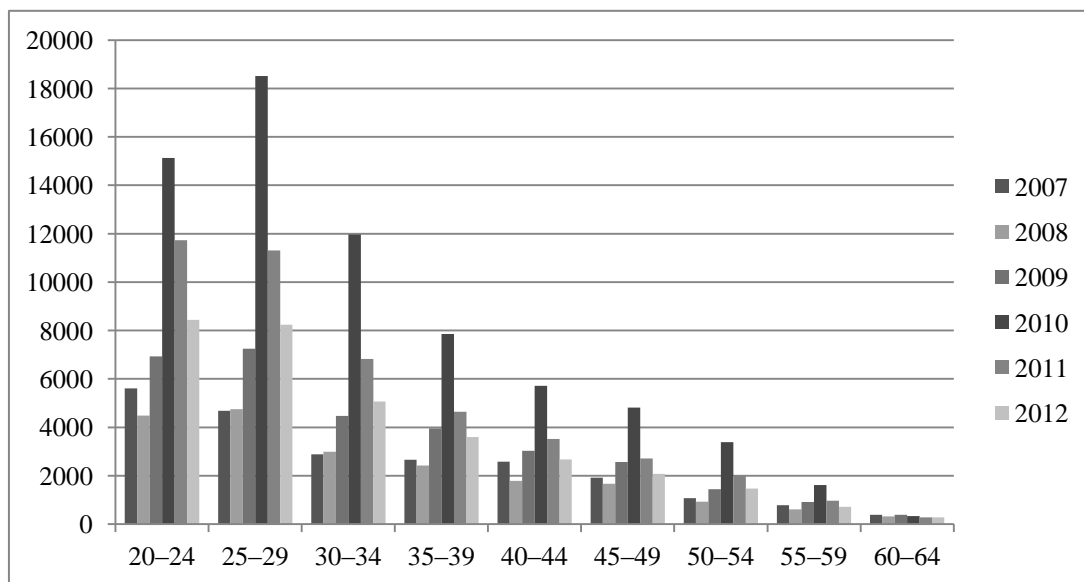
Źródło: Departament Statystyki Litwy [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1366> [dostęp: 12.12.2013].

¹¹ B. Grużewski, *Oszacowanie skali emigracji wysoko wykwalifikowanych obywateli Litwy w latach 2006-2010*, [w.]: Rola kapitału intelektualnego w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, pod red. A. Grynia, Wilno 2011.

Jak wynika z informacji zamieszczonych w tabelicy 4 emigranci z Litwy najczęściej wybierają kraje UE z przyczyn wyższego poziomu życia w tych krajach, wyższych dochodów i oczywiście braku barier w przepływie siły roboczej między tymi krajami. Największą popularnością cieszy się Wielka Brytania i Irlandia, chociaż w przypadku tej ostatniej liczba wyjeżdżających znacznie zmniejszyła się w ostatnich latach - z ok. 13 tys. w 2010 r. do 3,5 tys. w 2012 roku. Może to wynikać z tego, iż Irlandia została w znaczny sposób dotknięta przez kryzys i miał miejsce spadek aktywności gospodarczej oraz redukcja zatrudnienia. Spadek liczby emigrujących Litwinów miał miejsce również w kierunku Wielkiej Brytanii - z ok. 41 tys. w 2010 r. do ok. 20 tys. osób w 2012 roku. Zapewne na dwukrotny spadek liczby emigrantów do WB miał ogólny spadek liczby emigrantów w ostatnich latach, ale nie należy zapominać o polityce migracyjnej prowadzonej w tym kraju w stosunku do imigrantów. David Cameron krytykując ostatnie 10 lat polityki imigracyjnej WB, wskazał na to, że Wielka Brytania znacznie ucierpiała z powodu luźno prowadzonej polityki imigracyjnej i że w przyszłości będzie się dążyć do ograniczenia ich liczby w kraju¹².

Dane statystyczne (rysunek 4) wskazują, że najbardziej aktywna w emigracji jest grupa wiekowa 20-24 oraz 25-29 lat. Warto również zwrócić uwagę na grupę wiekową 0-14 lat, w której emigracja nasila się i w 2010 roku wynosiła 10%. Wyjazd rodziców z dziećmi świadczy o długookresowym nastawieniu migracyjnym.

Rysunek 4. Emigranci według grup wiekowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1366> [dostęp:10.12. 2013].

¹² Cameron krytykuje politykę imigracyjną [online] <http://narodowcy.net/europa-i-swiat/348-cameron-krytykuje-polityke-imigracyjna> [dostęp:2.12.2013].

Oceniając ogólny wpływ migracji na konkurencyjność Litwy, z pozytywnych aspektów można wymienić prawdopodobieństwo, iż niemała część migrantów powróci (z tą prognozą wiąże się najwięcej obaw), zwiększy się poziom konsumpcji, zmniejszy się poziom bezrobocia, a tym samym potrzeba wsparcia społecznego, migranci zdobędą nowe doświadczenie za granicą i zechcą je wykorzystać w kraju.

Wnioski

Procesy migracyjne mają wpływ na rozwój gospodarczy krajów, a także ich konkurencyjność. Emigracja osób wysoko wykwalifikowanych nie sprzyja podnoszeniu konkurencyjności litewskiej gospodarki. Migracja osób z wyższym wykształceniem i o wysokich kwalifikacjach w świecie jest rzeczą naturalną, ale na Litwie to przyjmuje charakter migracji w jednym kierunku wywołując problem „drenażu mózgów”. W ten sposób kraj traci nie tylko środki włożone na wykształcenie tych osób, ale i możliwość zapewnienia intensywnego rozwoju społeczno - gospodarczego.

Dynamika i struktura emigracji zmniejsza podaż pracowników o wysokich kwalifikacjach, natomiast strumienie imigracji są zbyt małe by zachować równowagę demograficzną. Problem odpływu młodych i wysoko kwalifikowanych osób potęguje od lat tendencja starzejącego się społeczeństwa. Zachodzące zmiany będą miały ujemny wpływ na rozwój gospodarczy oraz społeczny, z tego może wynikać na przykład zagrożenie dla systemu emerytalnego, spadek aktywności gospodarczej w rezultacie obniżenie się konkurencyjności litewskiej gospodarki.

BIBLIOGRAFIA

Grużewski B., *Oszacowanie skali emigracji wysoko wykwalifikowanych obywateli Litwy w latach 2006- 2010*, [w.] Rola kapitału intelektualnego w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, pod red.A. Grynia, Wilno 2011.

Dokument elektroniczny [online] *Migracje na świecie*, [online] <http://www.psz.pl/tekst-27340/Migracje-na-swiecie> [dostęp:14.09.2013].

Dokument elektroniczny [online] *World Migration Report 2013 – Migrant Well-being and Development* [online] <http://publications.iom.int/bookstore/index.php> [dostęp: 3.11.2013].

Dokument elektroniczny [online] *Migracje zagraniczne w krajach Unii Europejskiej*, [online], <http://www.prace.kgp.up.krakow.pl/pdf/ptg18/nowotnik18.pdf> [dostęp: 08. 01.2013].

Raport o konkurencyjności 2012 Edukacja jako czynnik konkurencyjności, opracowany przez Instytut Gospodarki Światowej Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2102

Dokument elektroniczny [online] *Rozwój zasobów ludzkich a wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki w świetle wytycznych Strategii Lizbońskiej* Małgorzata Łęcznar, s. 217 [online] http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt6/17_Lecznar_Malgorzata.pdf [dostęp 13.12. 2013r.

Dokument elektroniczny [online] <http://wydawnictwo.wsei.lublin.pl/files/383-402%20Andrzej%20Jagiello,%20Konkurencyjnosc....pdf>[dostęp 2.12. 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://www.4results.pl/info-room/publikacje/124-w-poszukiwaniu-trwalej-przewagi-konkurencyjnej-zasobow-ludzkich.pdf> [dostęp 25.12.2013r.].

Dokument elektroniczny [online] *žmogiškėji ištekliai – svarbiausi konkurencinio pranašumo šaltinis strategiškai valdant organizaciją* Margarita Išoraitė, www.mruni.eu%2FIt%2Fmokslo_darbai%2Fsms%2Farchyvas%2Fdwn.php%3Fid%3D276672&ei=r2rYUoCqMcuUhQe98YDoAw&usg=AFQjCNFN0anhT_kehMUKZmgH6_R9Qn_0jw&bvm=bv.59568121,d.bGE PDF [dostęp 8.12. 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] *Lietuvos gyventojų (e)migracijos dvidešimtmetis: tarp laisvės rinktis ir išgyvenimo strategijos* [http://](http://www.lmaleidykla.lt/publ/0235-7186/2011/4/323-333.pdf) Audra Sipavičienė, s.323 [online] www.lmaleidykla.lt/publ/0235-7186/2011/4/323-333.pdf [dostęp 10.12.2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://db1.stat.gov.lt> [dostęp: 13.12..2014r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://www.4results.pl/info-room/publikacje/124-w-poszukiwaniu-trwalej-przewagi-konkurencyjnej-zasobow-ludzkich.pdf> [dostęp 25.11. 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] *Migracje zagraniczne w krajach Unii Europejskiej*, <http://www.prace-kgp.up.krakow.pl/pdf/ptg18/nowotnik18.pdf> [dostęp: 08.11.2013].

Dokument elektroniczny [online] *Cameron krytykuje politykę imigracyjną*, <http://narodowcy.net/europa-i-swiat/348-cameron-krytykuje-polityke-imigracyjna> [dostęp: 2.12.2013].

KONKURENCYJNOŚĆ SEKTORA ROLNO – SPOŻYWCZEGO NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Celem artykułu jest określenie pozycji konkurencyjnej sektora rolno - spożywczego nowych krajów członkowskich UE. Zastosowano metodę analizy ex post ilościowych mierników konkurencyjności. Do analizy wykorzystano dane pochodzące z EUROSTAT oraz ComExt. Nowe kraje członkowskie wykazały się najmniej konkurencyjne w grupie przetworzonych produktów roślinnych. Kraje starej UE stanowią konkurencję w sektorze produktów rolno – spożywczych. Uwarunkowane jest to między innymi poprzez większy postęp mechanizacji i technologii w rolnictwie.

THE COMPETITIVENESS OF AGRI - FOOD SECTOR OF NEW MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The aim of paper is determine the competitive position of agricultural sector of new EU member states. The method of ex-post analysis of quantitative indicators of competitiveness was used. The analysis is based on data from Eurostat and ComExt. The new EU member states hold a lowly position of the least competitive ones regarding processed vegetable products. The EU 15 countries create competition in the agri-food sector due to greater technological progress and mechanization in agriculture.

Słowa kluczowe (Keywords): agriculture, international trade, competitiveness.

Wstęp

Rolnictwo jest jednym z najbardziej kapitałochłonnych, a przy tym najmniej efektywnym ekonomicznie sektorem gospodarek krajów członkowskich. Wydatki UE na rolnictwo stanowią 40% budżetu, przy czym udział tego sektora w PKB oscyluje na poziomie 0,5%. Ponad połowa biednych społeczeństw zamieszkuje obszary wiejskie. Średnia wskaźnika osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym w 2011 roku kształtowała się na poziomie 24,1% ogółu populacji UE. Dlatego też istnieje potrzeba obserwacji oraz analizy rozwoju konkurencyjności rolnictwa. Polityka rolna UE oparta jest przede wszystkim na instrumentach wspierających wzrost produktywności. Celem artykułu jest określenie pozycji konkurencyjnej sektora rolnego nowych krajów członkowskich UE. Analiza obejmuje rok 2008 oraz 2012.

¹ Mgr Natalia Szubska–Włodarczyk, Katedra Ekonomii Rozwoju, Uniwersytet Łódzki.

1. Analiza handlu wewnątrzspółnotowego artykułami rolno – spożywczymi

Przed wejściem Polski do UE istniały obawy dotyczące otwarcia rynku rolnego. Natomiast w latach 2004 – 2008 polski eksport i import produktów rolno – spożywczych wzrósł prawie trzykrotnie². Przy czym udział sektora rolnego w wytwarzaniu PKB oscylował na podobnym poziomie tj. w 2004 roku – 4,1% oraz w 2008 roku – 4%³. Wzrost eksportu odnotowano dla całego sektora rolno – spożywczego w tym okresie. Był on jednak bardzo zróżnicowany w poszczególnych działach gospodarki żywnościowej. Zaobserwowano wzrost eksportu w sektorze cukrowniczym i zbożowym o 90%, a w sektorze tytoniowym o 850%. Polska w latach 2004 – 2008 była eksporterem netto w sektorze mleczarskim, mięsny, tytoniowym, przetwórstwa zbóż, owoców, warzyw, drobiu oraz cukru⁴.

W 2012 roku Polska pozostała eksporterem netto zbóż, mąki pszennej, wyrobów spożywczych, cukru, warzyw i ich przetworów, owoców, produktów mleczarskich, wołowiny, drobiu, jaj świeżych i przetworów z jaj⁵. Tabela 1 przedstawia handel wewnątrzspółnotowy w sektorze rolno – spożywczym w roku 2008 i 2012. W latach 2008 – 2012 wartość wewnątrzspółnotowego eksportu wzrosła o 17% tj. o 46387,2 mln EURO. Największy udział w eksporcie w roku 2012 miały kraje: Niemcy (15%), Holandia (19%), Francja (12%), Hiszpania (9%), Belgia (9%). Większość nowych krajów członkowskich odnotowała w 2012 roku ujemne saldo bilansu w handlu artykułami rolno-spożywczymi. Eksporterami netto produktów rolno – spożywczych w handlu wewnątrzspółnotowym wśród nowych krajów członkowskich UE są: Polska, Węgry oraz Bułgaria. Polski eksport wewnątrzspółnotowy wzrósł o 42% w porównaniu z rokiem 2008. Największą zmianę dynamiki handlu produktami rolno – spożywczymi zauważono dla Bułgarii – eksport wzrósł o 111%. Natomiast Węgry osiągnęły 44% wzrost eksportu. Litwa w badanym okresie odnotowała wzrost importu o 40%. Podobną sytuację zauważono dla: Słowacji - 48%, Słowenii - 12%, Rumunii - 10%, Malty - 6%, Łotwy - 35%, Estonii - 23%, Czech - 30%, Cypru - 18%.

2. Metoda badawcza

Do analizy konkurencyjności sektora rolno – spożywczego nowych państw członkowskich UE zastosowano metodę analizy ex post mierników ilościowych takich jak SI (Specialization Indicator, wskaźnik specjalizacji eksportowej), CR_k (Coverage Ratio, wskaźnik pokrycia importu eksportem), XRCA (Relative Revealed Comparative Export Advantage Index, indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu), MRCA (Relative Import Penetration Index,

² A. Kowalski, *Polski sektor żywnościowy 5 lat po akcesji*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej PIB, Katedra Rozwoju Obszarów Wiejskich, Warszawa, kwiecień 2009.

³ M. Hałamska, *5 lat w UE: stare i nowe procesy zmian na polskiej wsi*, 28 kwiecień 2009.

⁴ R. Urban, I. Szczepaniak, R. Mroczek, *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkowska (Synteza)*, Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2010, s. 62 -64.

⁵ J. Seremak – Bulge [red], *Analizy, tendencje, oceny. Rynek rolny*, Państwowy Instytut Badawczy, Lipiec/Sierpień 2013, Warszawa.

indeks relatywnej chłonności importu), RTA (Relative Trade Advantage Index, indeks relatywnej przewagi handlu), IIT (Intraindustry Trade, wskaźnik Grubela-Lloyda). Do analizy wykorzystano dane pochodzące z bazy danych EUROSTAT oraz ComExt.

Tabela 1. Handel wewnątrzspółnotowy produktami rolno - spożywczymi w krajach UE27 w latach 2008 – 2012, mld EUR

Kraj	Ekspo	Impo	Sald	udział	udział im	Ekspo	Impo	Sald	udział	udział im
	rt	rt	o	ex%	%	rt	rt	o	ex%	%
2008					2012					
Austria	6,8	7,8	-1	2%	3%	7,6	9,4	-1,8	2%	3%
Belgia	25,0	19,7	5,3	9%	7%	28,7	23,0	5,7	9%	7%
Bułgaria	1,1	1,4	-0,3	0%	1%	2,4	2,0	0,4	1%	1%
Cypr	0,1	0,7	-0,6	0%	0%	0,1	0,8	-0,7	0%	0%
Czechy	4,0	4,9	-0,9	1%	2%	5,3	6,3	-1	2%	2%
Dania	11,1	6,7	4,4	4%	3%	11,8	7,4	4,4	4%	2%
Estonia	0,5	1,0	-0,5	0%	0%	0,82	1,3	-0,48	0%	0%
Finlandia	0,8	3,0	-2,2	0%	1%	0,9	3,8	-2,9	0%	1%
Francja	36,0	31,4	4,6	13%	12%	38,8	36,7	2,1	12%	12%
Grecja	2,9	5,3	-2,4	1%	2%	3,2	4,6	-1,4	1%	1%
Hiszpania	22,9	15,8	7,1	8%	6%	27,5	17,4	10,1	9%	6%
Holandia	54,6	23,7	30,9	20%	9%	60,9	29,3	31,6	19%	9%
Irlandia	6,6	5,3	1,3	2%	2%	7,1	6,0	1,1	2%	2%
Litwa	1,5	1,9	-0,4	1%	1%	2,3	2,7	-0,4	1%	1%
Luksemburg	0,8	1,7	-0,9	0%	1%	1,0	1,9	-0,9	0%	1%
Łotwa	0,7	1,3	-0,6	0%	0%	1,2	1,8	-0,6	0%	1%
Malta	,04	0,4	-0,36	0%	0%	0,03	0,4	-0,37	0%	0%
Niemcy	42,9	49,6	-6,7	16%	19%	49,4	58,7	-9,3	15%	19%
Polska	9,4	8,3	1,1	3%	3%	13,4	10,7	2,7	4%	3%
Portugalia	3,1	6,1	-3	1%	2%	3,6	6,8	-3,2	1%	2%
Rumunia	1,4	3,5	-2,1	1%	1%	2,8	3,8	-1	1%	1%
Słowacja	1,9	2,8	-0,9	1%	1%	3,6	4,1	-0,5	1%	1%
Słowenia	0,7	1,3	-0,6	0%	0%	1,1	1,5	-0,4	0%	0%
Szwecja	3,7	6,8	-3,1	1%	3%	4,9	8,3	-3,4	2%	3%
Węgry	4,7	3,5	1,2	2%	1%	6,8	4,1	2,7	2%	1%
Włochy	18,8	24,9	-6,1	7%	9%	21,2	27,8	-6,6	7%	9%
Wielka Brytania	12,6	29,0	-16,4	5%	11%	14,6	34,5	-19,9	5%	11%
Eu12	26,2	31,0	-4,8	10%	12%	40,1	39,7	0,4	12%	13%
Eu15	248,6	236,9	11,7	90%	88%	281,1	275,7	5,4	88%	87%
Eu27	274,8	267,9	6,9	100%	100%	321,2	315,3	5,9	100%	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ComExt.

Wskaźnik specjalizacji eksportowej⁶ SI stanowi stosunek udziału określonego produktu w ogóle eksportu danego kraju do udziału tego produktu w eksporcie wewnątrzspółnotowym. Pożądaną są wysokie wartości tego wskaźnika.

Równanie 1:
$$SI_k = \frac{X_{ik}}{X_k} \div \frac{X_{iw}}{X_w}$$

gdzie:

SI_k – wskaźnik specjalizacji eksportowej

X_{ik} – udział produktu i w eksporcie kraju k

X_k – eksport wewnątrzspółnotowy produktów rolno – spożywczych kraju k

X_{iw} – udział produktu i w eksporcie wewnątrzspółnotowym

X_w – eksport wewnątrzspółnotowy produktów rolno – spożywczych

Wskaźnik pokrycia importu eksportem⁷ określa specjalizację danego kraju w produkcji określonego produktu. Kraj specjalizuje się w produkcji danego produktu jeśli wskaźnik przyjmie wartość większą od 100.

Równanie 2:
$$CR_k = \frac{X_k}{M_k} \times 100\%$$

gdzie:

CR_k – wskaźnik pokrycia importu eksportem

X_k – eksport kraju k

M_k – import kraju k

Indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu⁸ jest stosunkiem dwóch ilorazów. Pierwszy stanowi stosunek eksportu określonego produktu w danym kraju do eksportu tego produktu wewnątrz Wspólnoty. Drugi stanowi stosunek eksportu produktów rolno – spożywczych z wyłączeniem danego produktu w danym kraju do ogółu eksportu produktów rolno – spożywczych pomiędzy członkami UE. Wartość powyżej 1 wskazuje na posiadanie przewagi komparatywnej danego kraju w produkcji określonego produktu rolno – spożywczego.

Równanie 3:
$$XRCA_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{im}} \div \frac{\sum_{j \neq i} X_{jk}}{\sum_{j \neq i} X_{jm}}$$

gdzie:

$XRCA_{ik}$ – indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu

X_{ik} – eksport produktu i w kraju k

X_{jk} – eksport produktów rolno – spożywczych w kraju k

X_{im} – eksport produktu i wewnątrz wspólnoty

X_{jm} – eksport produktów rolno – spożywczych wewnątrz Wspólnoty

⁶ Źródło wzoru: W. Poczta, *Potencjał i pozycja konkurencyjna polskiego rolnictwa na rynku europejskim*, Komitet Ekonomiki Rolnictwa PAN, 14-15 czerwiec, Zamość 2010.

⁷ Tamże.

⁸ Tamże.

Indeks relatywnej chłonności importu⁹ jest podobny do indeksu relatywnej przewagi komparatywnej eksportu. Natomiast interpretacja wskaźnika jest odwrotna. Wartość powyżej jedności świadczy o braku przewagi komparatywnej, natomiast wartość poniżej jedności świadczy o posiadaniu przez dany kraj przewagi komparatywnej.

Równanie 4:
$$MRCA_{ik} = \frac{M_{ik}}{M_{im}} \div \frac{\sum_{j,j \neq i} M_{jk}}{\sum_{j,j \neq i} M_{jm}}$$

gdzie:

$MRCA_{ik}$ – indeks relatywnej chłonności importu

M_{ik} – import produktu i w kraju k

M_{jk} – import produktów rolno – spożywczych w kraju k

M_{im} – import produktu i wewnątrz Wspólnoty

M_{jm} – import produktów rolno – spożywczych wewnątrz Wspólnoty

Indeks relatywnej przewagi handlu¹⁰ stanowi różnicę pomiędzy indeksem relatywnej komparatywnej przewagi eksportu a indeksem relatywnej chłonności importu. Pożądana jest dodatnia wartość tego wskaźnika. Kraj posiada wtedy przewagę konkurencyjną.

Równanie 5:
$$RTA_{ik} = XRCA_{ik} - MRCA_{ik}$$

gdzie:

RTA_{ik} – indeks relatywnej przewagi handlu

$XRCA_{ik}$ – indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu

$MRCA_{ik}$ – indeks relatywnej chłonności importu

Wskaźnik Grubela – Lloyda¹¹ wskazuje na charakter prowadzonej wymiany pomiędzy danym krajem a Wspólnotą. Wartość wskaźnika bliska 100 świadczy o występowaniu wymiany wewnątrzgałęziowej. Natomiast wartość wskaźnika bliska zera świadczy o wymianie międzygałęziowej.

Równanie 6:
$$IIT_k = \frac{(X_{ik} + M_{ik}) - |X_{ik} - M_{ik}|}{(X_{ik} + M_{ik})} \times 100\%$$

gdzie:

IIT_k – wskaźnik Grubela-Lloyda

X_{ik} – eksport produktu i w kraju k

M_{ik} – import produktu i w kraju k

3. Analiza konkurencyjności sektora rolno – spożywczego na tle nowych krajów członkowskich UE

Analiza konkurencyjności nowych państw członkowskich UE w handlu wewnątrzspółnotowym produktami rolno – spożywczymi opiera się na weryfikacji

⁹ K. Pawlak, M. Kołodziejczak, W. Kołodziejczak, *Konkurencyjność sektora rolno – spożywczego nowych krajów członkowskich UE w handlu wewnątrzspółnotowym*, [w] M. Adamowicz, A. Kowalski [red], *Zagadnienia ekonomiki rolnej*, s. 127 – 130.

¹⁰ Tamże

¹¹ Tamże

wskaźników podanych w punkcie 2 trzech podstawowych grup produktów rolnych według nomenklatury CN (Combined Nomenclature – Scalonej Nomenklatury Handlu Zagranicznego) tj.: surowców roślinnych, przetworzonych produktów roślinnych oraz produktów zwierzęcych. Grupa surowców roślinnych obejmuje nasiona roślin oleistych, zboża, warzywa i owoce. W skład grupy przetworzonych produktów roślinnych wchodzi: cukier i wyroby cukiernicze, przetwory z owoców i warzyw, przetwory zbożowe, oleje i tłuszcze. Przetworzone produkty zwierzęce obejmują produkty mleczarskie, przetwory mięsne, zwierzęta żywe, mięso i podroby. W artykule przedstawiono zestawienie wskaźników w tabelach dla pierwszych produktów z każdej z trzech analizowanych grup głównych. Natomiast analiza pozostałych towarów została przedstawiona bez zestawienia tabelarycznego ze względu na ograniczenie stronicowe artykułu.

3.1. Konkurencyjność handlu wewnątrzspółnotowego surowcami roślinnymi

Tabela 2 przedstawia zestawienie ilościowych wskaźników konkurencyjności handlu nasionami roślin oleistych nowych krajów członkowskich UE.

Tabela 2. Ilościowe wskaźniki konkurencyjności handlu nasionami roślin oleistych w wybranych krajach UE

Wskaźniki	SI		CR		XRCA		MRCA		RTA		IIT		Ocena	
	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12
Bułgaria	5,97	6,11	420,48	719,81	6,82	7,27	1,10	1,05	5,72	6,23	38,43	24,40		+
Cypr	0,31	0,34	6,14	30,28	0,31	0,33	0,96	0,19	-0,65	0,14	11,57	46,48		-/+
Czechy	2,97	1,84	292,95	167,90	3,13	1,89	0,77	0,93	2,36	0,95	50,90	74,65		+
Estonia	1,71	1,73	290,21	360,55	1,74	1,77	0,29	0,31	1,45	1,46	51,25	43,43		+
Węgry	3,94	3,62	620,92	540,53	4,25	3,94	0,80	1,14	3,46	2,80	27,74	31,22		+
Litwa	2,10	3,13	273,16	708,11	2,16	3,35	0,54	0,37	1,62	2,99	53,60	24,75		-/+
Łotwa	3,60	4,16	158,92	268,44	3,86	4,62	1,12	1,08	2,74	3,54	77,25	54,28		+
Malta	0,09	0,27	2,36	7,27	0,08	0,27	0,32	0,27	-0,24	-0,01	4,61	13,55		-/+
Polska	0,77	0,46	94,29	76,83	0,77	0,46	0,87	0,76	-0,10	-0,31	97,06	86,90		-/+
Rumunia	11,07	4,41	286,03	197,59	14,83	4,94	1,51	1,71	13,32	3,24	51,81	67,21		+
Słowenia	3,14	3,12	267,90	538,78	3,32	3,34	0,57	0,45	2,75	2,90	54,36	31,31		+
Słowacja	3,36	4,74	342,15	359,12	3,58	5,37	0,62	1,19	2,95	4,18	45,23	43,56		+
Eu15	0,80	0,78	77,50	79,78	0,80	0,77	1,02	1,01	-0,22	-0,24	87,33	88,75		
Eu27	1,00	1,00	96,16	103,49	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	98,04	98,28		

Źródło: opracowanie własne.

Konkurencyjność nowych krajów członkowskich UE w handlu surowcami roślinnymi jest umiarkowana. Największą konkurencyjnością w tej podgrupie produktów rolny – spożywczych odznaczają się nasiona roślin oleistych oraz zboża. Najwyższą przewagę komparatywną w podgrupie wykazują: Bułgaria i Słowacja, Łotwa, Rumunia, Litwa, Węgry, Słowenia, Estonia.

Wskaźnik SI jest w większości przypadków większy od jedności, co świadczy o konkurencyjności. Biorąc pod uwagę wskaźnik CR, wysoką specjalizację w handlu wykazują: Bułgaria, Litwa, Węgry, Słowenia oraz Słowenia, Rumunia, Estonia, Czechy. Wskaźnik IIT przyjmował wartości od 24 do 87%. Wymiana wewnątrzgałęziowa występuje w Polsce, Czechach, Rumunii.

Kolejną podgrupę tej grupy produktów stanowią zboża. Zgodnie z analizowanymi wskaźnikami, nowe kraje członkowskie odznaczają się wysoką konkurencyjnością. Najwyższą przewagę komparatywną w podgrupie wykazują: Bułgaria, Czechy, Słowacja, Łotwa, Rumunia, Litwa, Węgry, Estonia, Malta, Polska oraz Słowenia. Wskaźnik SI jest najczęściej większy od jedności, co potwierdza konkurencyjność. Wysoką specjalizację handlu zbożami zauważa się w: Bułgarii, Węgrzech, Litwie, Łotwie, Estonii, Polsce, Rumunii, Słowacji. Wskaźnik IIT przyjmował wartości od 0 do 92%. Wymiana wewnątrzgałęziowa występuje w Słowenii, Polsce, Rumuni, Liwie i Słowacji. W Słowenii, Czechach, Rumunii zauważono komplementarność struktur produkcji.

W podgrupie warzyw konkurencyjność handlu w analizowanych krajach jest niska. Najwyższą przewagę komparatywną wykazuje Cypr. Niska konkurencyjność znajduje również odzwierciedlenie w wskaźniku SI, który jest w większości mniejszy od jedności. Biorąc pod uwagę wskaźnik CR, wysoką specjalizacją handlu warzywami charakteryzują się: Bułgaria, Węgry, Polska, Cypr. Analizując wskaźnik IIT można wnioskować, że w większości występuje wymiana międzygałęziowa. Wymiana wewnątrzgałęziowa występuje w Słowenii, Polsce, Rumuni czy też Liwie i Słowacji. Wskaźnik przyjmował wartości od 16 do 95%.

Konkurencyjność nowych krajów członkowskich UE w handlu owocami jest bardzo niska. Najwyższą przewagę komparatywną w handlu owocami wykazuje Cypr (dodatni, wysoki wskaźnik RTA). Niska konkurencyjność znajduje również odzwierciedlenie w wskaźniku SI, który w większości przypadków jest mniejszy od jedności. Jedynie wskaźnik Cypru wykazuje wartość większą od 2. Analizując wskaźnik IIT można wnioskować, że w większości występuje wymiana międzygałęziowa. Wymiana wewnątrzgałęziowa występuje w Bułgarii, Cyprze, Węgrzech, Polsce. Wskaźnik przyjmował wartości od 24 do 92%. Handel międzygałęziowy zauważa się w Estonii i Litwie.

3.2. Konkurencyjność handlu wewnątrzspółnotowego przetworzonymi produktami roślinnymi

Tabela 3 przedstawia ilościowe wskaźniki konkurencyjności handlu cukrem i wyrobami cukierniczymi w nowych krajach członkowskich UE. Konkurencyjność nowych krajów członkowskich UE w handlu przetworzonymi produktami roślinnymi jest umiarkowana. Największą konkurencyjnością w tej grupie produktów rolno – spożywczych odznaczają się: cukier i wyroby cukiernicze. Największą przewagę komparatywną w handlu cukrem i wyrobami cukierniczymi wykazują: Czechy, Węgry, Litwa, Polska, Słowenia, Słowacja (dodatni, wysoki wskaźnik RTA). Konkurencyjność znajduje również odzwierciedlenie w wskaźniku SI, który jest w większości przypadków większy od jedności. Biorąc pod uwagę wskaźnik CR, wysoką specjalizacją w tej podgrupie wykazują: Słowacja, Słowenia, Polska,

Węgry, Czechy. Analizując wskaźnik IIT można wnioskować, że występuje wymiana wewnątrzgałęziowa. Wskaźnik przyjmował wartości od 0,26 do 96%. Komplementarność struktur produkcji zauważa się w Bułgarii, Słowenii, Litwie. Wymiana międzygałęziowa widoczna jest na Malcie i Cyprze.

Tabela 3. Ilościowe wskaźniki konkurencyjności handlu cukrem i wyrobami cukierniczymi w wybranych krajach UE

Wskaźniki	SI		CR		XRCA		MRCA		RTA		IIT		Ocena	
	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12
Bulgaria	2,55	1,48	146,95	69,05	2,66	1,50	1,40	2,64	1,26	- 1,14	80,99	81,69		-
Cyprus	0,05	0,05	0,81	0,79	0,04	0,05	1,10	1,16	- 1,05	- 1,11	1,61	1,56		-
Czech republic	2,05	2,05	146,76	126,84	2,10	2,11	1,10	1,33	1,01	0,78	81,05	88,17		+
Estonia	0,85	0,84	23,66	49,53	0,85	0,83	1,88	1,06	- 1,04	- 0,23	38,26	66,25		-
Hungary	1,56	2,06	220,90	282,82	1,59	2,12	0,92	1,18	0,67	0,94	62,32	52,24		+
Lithuania	1,27	1,18	87,89	93,65	1,28	1,19	1,06	1,02	0,22	0,17	93,55	96,72		+
Latvia	0,26	0,91	6,44	35,28	0,26	0,91	2,11	1,74	- 1,85	- 0,83	12,09	52,16		-
Malta	0,08	0,02	0,71	0,13	0,08	0,02	1,09	0,93	- 1,01	- 0,91	1,42	0,26		-
Poland	1,13	1,11	134,14	133,62	1,13	1,11	0,92	1,01	0,21	0,11	85,42	85,61		+
Romania	0,56	1,10	17,23	63,90	0,55	1,10	1,30	1,24	- 0,75	- 0,13	29,39	77,98		-
Slovenia	1,74	2,15	68,90	111,23	1,77	2,23	1,28	1,47	0,50	0,76	81,59	94,68		+
Slovakia	3,25	6,18	136,61	205,69	3,46	7,29	1,59	2,69	1,87	4,60	84,53	65,43		+
Eu15	0,95	0,87	98,03	91,39	0,94	0,87	0,98	0,94	- 0,03	- 0,07	99,00	95,50		
Eu27	1,00	1,00	98,97	98,79	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	99,48	99,39		

Źródło: opracowanie własne.

Największą konkurencyjnością jak również przewagą komparatywną w handlu przetworami z owoców i warzyw odznaczają się Węgry i Polska. Wskaźnik SI nie jest zbyt wysoki. Ale porównując w tym zestawieniu konkurencyjność znajduje również odzwierciedlenie w wskaźniku SI, który jest w większości przypadków powyżej jedności. Biorąc pod uwagę wskaźnik CR, wysoką specjalizację handlu w tej podgrupie wykazują: Polska, Węgry, Bułgaria. Analizując wskaźnik IIT można wnioskować, że występuje wymiana wewnątrzgałęziowa. Wskaźnik przyjmował wartości od 0 do 98%. Komplementarność struktur produkcji obserwuje się w Bułgarii, Czechach, Litwie, Polsce. Wymiana międzygałęziowa widoczna jest na Malcie.

W podgrupie przetwory zbożowe nowe kraje członkowskie nie są konkurencyjne. Obserwuje się relatywnie niskie wskaźniki specjalizacji eksportowej w porównaniu z innymi podgrupami towarowymi. Analizując wskaźnik IIT można wnioskować, że występuje wymiana wewnątrzgałęziowa. Wskaźnik przyjmował wartości od 3 do 92%. Obserwuje się wysoki stopień nakładania strumieni importu eksportem zwłaszcza w Bułgarii, Czechach, Estonii,

Węgrzech, Litwie, Łotwie, Polsce, co może świadczyć o komplementarności struktur produkcji. Wymiana międzygałęziowa widoczna jest na Malcie i Cyprze.

Największą konkurencyjnością, jak również przewagą komparatywną w handlu olejami i tłuszczami odznaczają się Czechy, Estonia, Rumunia. Wskaźnik SI nie jest zbyt wysoki. Ale porównując konkurencyjność w zestawieniu wszystkich nowych krajów członkowskich UE można spostrzec, że wskaźnik SI jest w większości przypadków powyżej jedności. Biorąc pod uwagę wskaźnik CR, wysoką specjalizację handlu w podgrupie wykazują: Estonia, Węgry, Bułgaria, Czechy. Analizując wskaźnik IIT można wnioskować, że występuje wymiana wewnątrzgałęziowa. Wskaźnik przyjmował wartości od 11 do 95%. Wymiana wewnątrzgałęziowa widoczna jest w Bułgarii, Czechach, Estonii, Węgrzech, Polsce, Rumuni, Słowacji. Wymiana międzygałęziowa występuje na Cyprze.

3.3. Konkurencyjność handlu wewnątrzspółnotowego przetworzonymi produktami zwierzęcymi

Tabela 4 przedstawia zestawienie ilościowych wskaźników konkurencyjności produktów mleczarskich.

Tabela 4. Ilościowe wskaźniki konkurencyjności handlu produktami mleczarskimi w wybranych krajach UE

Wskaźniki	SI		CR		XRCA		MRCA		RTA		IIT		Ocena	
	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12
Bulgaria	0,72	0,51	83,91	66,28	0,70	0,48	0,68	0,90	0,02	-0,42	91,25	79,72		-/+
Cyprus	2,05	3,69	48,38	76,65	2,31	5,12	0,82	0,80	1,49	4,32	65,21	86,78		+
Czech republic	1,35	1,12	127,53	104,64	1,40	1,13	0,83	0,87	0,57	0,26	87,90	97,73		+
Estonia	2,12	1,63	247,49	203,01	2,41	1,75	0,42	0,48	1,99	1,26	57,55	66,00		+
Hungary	0,48	0,41	75,05	86,10	0,45	0,39	0,83	0,76	-0,38	-0,37	85,75	92,53		-/+
Lithuania	1,66	1,53	210,21	158,85	1,79	1,62	0,57	0,77	1,22	0,85	64,47	77,27		+
Latvia	1,71	1,62	139,84	146,04	1,85	1,73	0,61	0,72	1,24	1,01	83,39	81,29		+
Malta	0,05	0,00	0,54	0,00	0,05	0,00	0,91	0,93	-0,86	-0,93	1,07	0,00		-/+
Poland	1,19	0,99	352,83	242,95	1,21	0,99	0,35	0,48	0,86	0,52	44,17	58,32		-/+
Romania	0,29	0,43	18,75	44,80	0,27	0,40	0,60	0,66	-0,33	-0,26	31,58	61,88		-/+
Slovenia	1,45	0,91	91,18	75,41	1,52	0,90	0,80	0,90	0,72	0,00	95,39	85,98		-/+
Slovakia	1,58	0,77	132,38	91,74	1,68	0,75	0,78	0,70	0,90	0,05	86,07	95,69		-/+
Eu15	0,99	1,02	97,63	97,30	0,99	1,02	1,05	1,05	-0,06	-0,03	98,80	98,63		
Eu27	1,00	1,00	101,02	99,71	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	99,49	99,85		

Źródło: opracowanie własne.

Konkurencyjność nowych krajów członkowskich UE w handlu przetworzonymi produktami zwierzęcymi jest niska. Największą konkurencyjnością w tej podgrupie produktów odznaczają się przetwory mięsne, zwierzęta żywe oraz produkty mleczarskie. Najwyższą

przewagę komparatywną w handlu produktami mleczarskimi wykazują: Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja. W większości przypadków wskaźnik SI jest większy od jedności. Biorąc pod uwagę wskaźnik CR, wysoką specjalizację handlu wykazują: Polska, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa. Analizując wskaźnik IIT można wnioskować, że występuje wymiana wewnątrzgałęziowa. Wskaźnik przyjmował wartości od 0 do 97%. Komplementarność struktur produkcji w Bułgarii, Słowenii, Litwie, Czechach, Węgrzech, Cyprze, Łotwie, Słowacja. Wymiana międzygałęziowa widoczna jest na Malcie.

Konkurencyjność analizowanych krajów w handlu przetworami mięsnymi jest umiarkowana. Najwyższą przewagę komparatywną w tej podgrupie wykazują: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia. Konkurencyjność znajduje również odzwierciedlenie w wskaźniku SI, który jest większy od jedności w Polsce, Litwie, Łotwie, Estonii. Biorąc pod uwagę wskaźnik CR, wysoką specjalizację handlu przetworami mięsnymi wykazują: Polska, Estonia, Litwa, Łotwa, Węgry, Rumunia. Wskaźnik IIT przyjmował wartości od 0,23 do 99%. Wymiana wewnątrzgałęziowa występuje w Bułgarii, Estonii, Słowenii, Czechach, Węgrzech, Rumunii. Wymiana międzygałęziowa widoczna jest na Malcie i Cyprze.

Konkurencyjność nowych krajów członkowskich UE w handlu zwierzętami żywymi jest umiarkowana biorąc pod uwagę wszystkie kraje. Najwyższą przewagą komparatywną w handlu zwierzętami żywymi wykazują się: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowenia, Słowacja, Malta. Wysoką specjalizację handlu zwierzętami żywymi wykazują: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Słowenia, Słowacja. Wskaźnik IIT przyjmował wartości od 4 do 97%. Wymiana wewnątrzgałęziowa widoczna jest na Litwie, Łotwie, Słowacji, Węgrzech, Rumunii. Wymiana międzygałęziowa widoczna jest na Cyprze.

Widoczny jest brak konkurencyjności nowych krajów członkowskich UE w handlu mięsem i podrobami. Najwyższą przewagę komparatywną w podgrupie wykazuje Polska. Jedynie Polska posiada wskaźnik SI większy od jedności, jak również wykazuje specjalizację w handlu. Wskaźnik IIT przyjmował wartości od 0,38 do 81%. Wymiana wewnątrzgałęziowa występuje w Węgrzech, Litwie, Polsce, Rumunii. Wymiana międzygałęziowa widoczna jest na Malcie.

Wnioski

W nowych krajach członkowskich konkurencyjność sektora rolno – spożywczego jest największa w grupie produktów roślinnych (tj. nasion roślin oleistych, zbóż, warzyw, owoców). W szczególności roślin oleistych i zbóż. W dalszej kolejności zakwalifikowały się produkty należące do przetworzonych produktów zwierzęcych tj. produktów mleczarskich, przetworów mięsnych, zwierząt żywych, mięsa i podrobów. W szczególności konkurencyjność wykazały produkty mleczarskie, przetwory mięsne i zwierzęta żywe.

Nowe kraje członkowskie wykazały się najmniej konkurencyjne w grupie przetworzonych produktów roślinnych. Natomiast należy podkreślić, że grupa produktów „cukier i wyroby cukiernicze” w tej gałęzi produkcji odznaczyła się najwyższą konkurencyjnością w porównaniu z innymi podgrupami. Państwem wykazującym największą konkurencyjność pod kątem przewag komparatywnych są Czechy. W dalszej kolejności znalazły się: Litwa, Polska oraz

Estonia. Zauważa się efekt kreacji handlu produktami rolno – spożywczymi w Bułgarii po przystąpieniu do UE. Kraje starej 15 utrzymały swój udział w wymianie handlowej produktami rolno – spożywczymi. Deficyt w handlu wewnątrzspółnotowym produktami rolno – spożywczymi w latach 2008 – 2012 utrzymał się w Czechach, Cyprze, Estonii, Litwie, Łotwie, Malcie, Rumunii, Słowenii oraz Słowacji.

Należy podkreślić, że kraje UE 15 nadal stanowią konkurencję w sektorze produktów rolno – spożywczych porównując rok 2008 oraz 2012. Uwarunkowane jest to między innymi poprzez większy postęp mechanizacji i technologii w rolnictwie.

BIBLIOGRAFIA

Halamska M., *5 lat w UE: stare i nowe procesy zmian na polskiej wsi*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, 28 kwiecień 2009.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Kowalski A., *Polski sektor żywnościowy 5 lat po akcesji*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej PIB, Katedra Rozwoju Obszarów Wiejskich, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, kwiecień 2009.

Pawlak K., Kołodziejczak M., Kołodziejczak W., *Konkurencyjność sektora rolno – spożywczego nowych krajów członkowskich UE w handlu wewnątrzspółnotowym*, [w:] M. Adamowicz, A. Kowalski [red], *Zagadnienia ekonomiki rolnej*, Organ Komitetu Ekonomiki Rolnictwa PAN, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej PIB i Sekcji Ekonomiki Rolnictwa PTE, 1(322)2010.

Poczta W., *Potencjał i pozycja konkurencyjna polskiego rolnictwa na rynku europejskim*, Komitet Ekonomiki Rolnictwa PAN, 14-15 czerwiec, Zamość 2010.

Seremak – Bulge J. [red], *Analizy, tendencje, oceny. Rynek rolny*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Państwowy Instytut Badawczy, Lipiec/Sierpień 2013, Warszawa.

Urban R., Szczepaniak I., Mroczek R., *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkowska (Synteza)*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2010.

INSTRUMENTY ZABEZPIECZAJĄCE PRZED NIEKORZYSTNYM WPLYWEM KATASTROFICZNYCH I NIEKATASTROFICZNYCH WARUNKÓW ATMOSFERYCZNYCH JAKO NARZĘDZIE WSPARCIA KONKURENCYJNOŚCI

Streszczenie

Analizując rynek pod kątem dostępnym instrumentów zabezpieczających przed niekorzystnym wpływem warunków atmosferycznych w pierwszej kolejności należy podzielić ryzyko pogodowe na ryzyko o charakterze katastroficznym i niekatastroficznym. W zależności od rodzaju ryzyka podmioty gospodarcze mają do dyspozycji dwa narzędzia: ubezpieczenia pogodowe i pogodowe instrumenty pochodne.

Pytanie które się pojawia to czy stosowanie ww. instrumentów jest skuteczną metodą podnoszenia konkurencyjności? Celem artykułu jest odpowiedź na powyższe pytanie, a więc określenie w jaki sposób derywaty pogodowe i ubezpieczenia pogodowe prowadzą do wzrostu konkurencyjność.

Artykuł, oprócz prezentacji dostępnych form zabezpieczających przed negatywnym oddziaływaniem pogody, przedstawia trzy-płaszczyznową analizę, która określa w jaki sposób omawiane instrumenty podnoszą konkurencyjność kraju, regionu i przedsiębiorstwa.

INSTRUMENTS REDUCING THE INFLUENCE OF CATASTROPHIC AND NON-CATASTROPHIC WEATHER CONDITIONS AS A TOOL FOR COMPETITIVENESS SUPPORT

Summary

Analyzing the market in terms of available instruments to hedge against adverse weather conditions in the first place it is necessary to divide the weather risks to catastrophic and non-catastrophic ones. Depending on the type of weather risk there are two tools: weather insurance and weather derivatives.

The question that arises is whether the use of the above instruments is an effective method of increasing competitiveness. The purpose of the article is to answer that question, and thus determine how weather derivatives and weather insurance lead to increased competitiveness.

In addition to the presentation of available forms of protection against the negative impact of weather, the article provides with a three-faceted analysis, which determines how the instruments discussed raise the competitiveness of the country, the region or the company.

Słowa kluczowe (Keywords): weather risk, weather insurance, competitiveness

¹ Mgr Dorota Michalak, Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki.

Wstęp

Ważnym elementem, podnoszącym konkurencyjność pojedynczej firmy, regionu czy kraju jest efektywne zarządzanie ryzykiem pogodowym. Przed wyborem odpowiednich narzędzi wspierających proces zarządzania należy zdefiniować rodzaj ryzyka pogodowego z jakim mamy do czynienia. W przypadku ryzyka pogodowego o charakterze katastroficznym, przejawiającym się w występowaniu anomalii pogodowych, dedykowanym instrumentem są ubezpieczenia katastroficzne. Osiągane wyniki finansowe przez dany podmiot gospodarczy mogą być w znacznej mierze uzależnione od wysokości temperatury powietrza, opadów czy prędkości wiatru. Narzędziem niwelującym negatywny wpływ niekatastroficznego ryzyka pogodowego są pogodowe instrumenty pochodne, zwane derywatami pogodowymi.

Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie czy instrumenty transferu ryzyka pogodowego mogą być skutecznym elementem podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstwa, regionu i kraju.

1. Derywaty pogodowe a ubezpieczenia

Derywaty pogodowe są to dwustronne kontrakty terminowe, które są rozliczane na podstawie warunków atmosferycznych². Jest to umowa pomiędzy dwoma stronami, która określa warunki płatności pomiędzy zawierającymi transakcję, w zależności od zajścia określonych zdarzeń pogodowych w okresie trwania kontraktu. Klasyczny pochodny instrument pogodowy można opisać za pomocą rodzaju kontraktu. Może to być kontrakt typu forward/future, opcji lub swap.

Pogodowe instrumenty pochodne są kontraktami, które mogą być zawierane na rynku giełdowym lub pozagiełdowym, które są oparte o indeks pogody, głównie związany z wysokością temperatury. W chwili obecnej rynek giełdowy na świecie jest tworzony głównie przez giełdę Chicago Mercantile Exchange, która kwotuje kontrakty opcyjne i terminowe dla 35 lokalizacji na świecie w większości opartych na indeksie temperatury.

Rynek pozagiełdowy to rynek kontraktów „szytych na miarę” dla konkretnych podmiotów gospodarczych. W związku z tym, mechanizm i parametry rozliczenia danego kontraktu mogą przybierać dowolną formę. Głównym celem stosowania takich umów w przedsiębiorstwie jest zabezpieczenie przed stratami, w czasie niekorzystnej pogody³.

Ważne jest, aby zrozumieć różnicę pomiędzy ubezpieczeniami pogodowymi a derywatami pogodowymi. Ubezpieczenie obejmuje jednorazowe ryzyko związane z jednorazową sytuacją, wypłaty z ubezpieczenia mogą lub nie mogą być proporcjonalne do ryzyka. Pogodowe instrumenty pochodne mają na celu zrekompensować straty proporcjonalnie do występującego ryzyka pogodowego, odszkodowanie wypłacenie jest w momencie, gdy warunki pogodowe występują w wysokościach określonych w umowie. Zakup pochodowych instrumentów

² www.consus.eu/pl/derywaty_pogodowe/, [dostęp 10.10.2011].

³ Preś J., *Wybrane metody oceny ofert zabezpieczenia finansowego częściowego lub całkowicie opartego na indeksach pogody*, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny, Szczecin 2009, s. 1-2.

pogodowych polega na finansowym „balansowaniu” między wyższymi przychodami w czasach dobrej koniunktury a niższymi przychodami w czasie kiedy to warunki atmosferyczne są przyczyną ponoszonych strat⁴.

Do tej pory głównie firmy ubezpieczeniowe brały udział w przejmowaniu ryzyka pogodowego. Głównym produktem firm ubezpieczeniowych są ubezpieczenia od katastroficznego ryzyka pogodowego, oferowane dla podmiotów szczególnie narażonych na gwałtowne zjawiska pogodowe (straty poniesione w wyniku wystąpienia ekstremalnych zjawisk pogodowych). Derywaty pogodowe nie zastępują umów ubezpieczeniowych, istnieje szereg różnic między tymi dwoma instrumentami⁵:

- umowy ubezpieczeniowe dotyczą wysokiego ryzyka przy niskim prawdopodobieństwie wystąpienia zdarzenia pogodowego, podczas gdy pogodowe instrumenty pochodne obejmują zdarzenia o niskim ryzyku i wysokim prawdopodobieństwie wystąpienia;
- derywaty pogodowe są instrumentem elastycznym, zapewniają wypłatę odszkodowania w wielkości proporcjonalnej do zaistniałych warunków pogodowych, ubezpieczenia od katastroficznych zjawisk pogodowych dają jednorazową, z góry ustaloną kwotę odszkodowania,
- ubezpieczenie wymaga udokumentowania poniesionych strat. Pogodowe instrumenty pochodne wymagają jedynie wcześniejszego określenia wartości indeksu, na którym opiera się zawarty kontrakt;
- derywaty pogodowe umożliwiają stałe monitorowanie realizacji zawartego kontraktu i realizację zabezpieczenia w trakcie trwania umowy,
- tradycyjne ubezpieczenia pogodowe są stosunkowo drogie i wymagają wykazania strat, derywaty pogodowe są mniej kosztowne w stosunku do ubezpieczeń i zapewniają ochronę przed niepewnością zmian warunków atmosferycznych.

Pogodowe instrumenty pochodne od tradycyjnych ubezpieczeń różnią się przede wszystkim, że żaden inny instrument nie umożliwia zabezpieczenia prowadzonej działalności od występowania konkretnych warunków atmosferycznych, tj. średnia temperatura powietrza, średnie opady deszczu czy też średnia prędkość wiatru. Koncepcja derywatów pogodowych jest prosta: jest to sposób, aby chronić przedsiębiorstwa przed nadmiernymi kosztami lub podażą zmniejszoną występowaniem niekorzystnych warunków pogodowych. Narzędzie to jest rozszerzeniem tradycyjnych instrumentów zarządzania ryzykiem⁶.

2. Charakterystyka rynku ubezpieczeń

Ubezpieczenia są jedną z najważniejszych dziedzin gospodarki, o dużym znaczeniu ze społecznego punktu widzenia. Tworzą one mechanizm wspólnoty ryzyka złożonej z osób na

⁴ Dischel R., Barrieu P., *Financial weather contracts and their application in risk management*. Dischel RS, Climate risk and the weather market. Risk Waters Group Ltd, London 2002.

⁵ tamże

⁶ Zeng L., Perry KD, *Managing a portfolio of weather derivatives*. In: Dischel RS, Climate risk and the weather market. Risk Waters Group Ltd, London 2002.

nie narażonych. Dzięki rozproszeniu ryzyka rynek ubezpieczeń zapewnia świadczenie przewyższające wniesioną składkę, co w dużym stopniu rekompensować może poniesione straty. Stosowanie ubezpieczeń w finansowaniu skutków zdarzeń losowych przyczynia się do stabilizacji sytuacji finansowej konsumenta i zapewnia skuteczniejsze oraz efektywniejsze zarządzanie ryzykiem⁷.

Ubezpieczenie ma na celu pokrycie potrzeb, nie zaś wzbogacenie. Tym, między innymi, różni się od inwestycji na giełdzie, spekulacji, która ma na celu wzbogacenie się lub zabawę. Dla ubezpieczenia istotny jest moment niepewności, a potrzeba już istniejąca tego momentu nie zawiera⁸. Jednym z największych problemów zakładów ubezpieczeń są szkody katastrofalne. Problem ten zaczął gwałtownie narastać w ostatnich latach. Skomplikowanie oraz koncentracja na stosunkowo niewielkich obszarach działań człowieka, wzrost zamożności społeczeństw, a także bezwzględny przyrost ilości naturalnych klęsk żywiołowych (trzęsienia ziemi, huragany, powodzie) powodują bowiem, że szkody katastrofalne kosztują sektor ubezpieczeniowy coraz więcej. Powódź czy huragan jest typowym ryzykiem ubezpieczeniowym i bez wyjątkowych okoliczności (np. systematyczne powtarzanie się zdarzeń w określonym rejonie lub czasie) nie ma powodów do wyłączenia go z katalogu zdarzeń, za które odpowiedzialność przyjmuje ubezpieczyciel.

Ubezpieczenie zapewnia stosunkowo tanią, nieskomplikowaną i ogólnodostępną możliwość ochrony przed ujemnymi skutkami wystąpienia ryzyka naturalnego. Metoda ubezpieczeniowa wykazuje wady, które powodują, że obecnie coraz częściej korzysta się z innych metod zarządzania ryzykiem. Niewątpliwą wadą ubezpieczeń jest nieubezpieczalność niektórych ryzyk oraz ograniczona pojemność finansowa ubezpieczyciela. Mimo to nadal jest to metoda popularna i jako technika kompensacji strat posiada zalety. Główną zaletą ubezpieczeń jest duża podaż usług ubezpieczeniowych oraz powszechna dostępność dla wszystkich zainteresowanych. Firmy ubezpieczeniowe wprowadzają nowe, konkurencyjne produkty oraz stale rozbudowują sieć placówek⁹.

W PZU typowymi ubezpieczeniami majątkowymi od skutków żywiołów (w tym huraganu i powodzi) jest ubezpieczenie od ognia i innych żywiołów, które jest adresowane do prowadzących działalność gospodarczą. Produktami ubezpieczeniowymi dla osób fizycznych są ubezpieczenia mieszkań (ruchomości domowych) oraz budynków i lokali mieszkalnych (nieruchomości). Oprócz tego ryzyko żywiołów zawiera szereg innych ubezpieczeń powiązanych ściśle z konkretnym przedmiotem ubezpieczenia (np. autocasco, ubezpieczenie jachtów śródlądowych, domów letniskowych, bagażu podróznego, sprzętu elektronicznego, maszyn i urządzeń) czy konkretnym rodzajem działalności (ubezpieczenie ryzyk budowlano-montażowych). Do tego ryzyka naturalne, jako przyczyny szkód są bezpośrednio lub pośrednio uwzględnione także w innych ubezpieczeniach (np. NNW)¹⁰.

⁷ Garbiec R., *Ubezpieczenia w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003, s. 7.

⁸ tamże, s. 15.

⁹ Monkiewicz, *Podstawy ubezpieczeń-mechanizmy i funkcje*, Poltex, Warszawa 2000, s.50.

¹⁰ Serwin Kazimierz, *Mądry Polak po szkodzi?*, Gazeta Ubezpieczeniowa, 22 maja 2007, s. 7.

Towarzystwa ubezpieczeniowe po powodzi w 1997 roku ostrożniej szacują ryzyko, co wiąże się niekiedy z podwyższeniem składki na terenach zagrożonych. Proponują także inne rozwiązania. Przykładem może być AIG Polska, które w stosunku do firm dotkniętych w ciągu ostatnich sześciu lat zostały uszkodzenia powodziami, stosuje wyłączenie ryzyka powodzi z zakresu ubezpieczenia, wprowadzenie limitu odpowiedzialności czy podniesienie franszyzy redukcyjnej. PZU również nie podpisze ubezpieczenia z przedsiębiorstwem, które jest często narażone na powódź¹¹.

Problem zagrożenia skutkami klęsk żywiołowych dotyczy w znacznej mierze ludności zamieszkującej tereny wiejskie, czyli według danych GUS 14,8 mln osób. Obok społecznego, transfer ryzyka na zakład ubezpieczeń w zakresie szkód spowodowanych przez klęski żywiołowe na terenach rolniczych, ma również bardzo poważne znaczenie gospodarcze: powierzchnia użytków rolnych przekracza 16 150 tys. ha, a 14,5% zatrudnionych pracuje w sektorze rolniczym, leśnictwie i łowiectwie¹².

Wielkie powodzie, które miały miejsce w latach 1997 i 2002 roku oraz wichury w 2008 roku, spowodowały ogromne straty w Polsce. Pokrycie szkód wyrządzonych przez żywioły, spoczęło w dużej mierze na budżecie państwa oraz budżetach lokalnych. W zakresie remontów i odbudowy zniszczonych budynków pomoc państwa oszacowano na kwotę 571,4 mln zł. Rodzinom dotkniętym skutkami katastrof wypłacono w 2008 roku odszkodowania w wysokości 52,1 mln zł.

Zmiany klimatyczne, których efektem jest globalne ocieplenie, dotyczą również strefy geograficznej, w której znajduje się Polska. Skutkiem tych zmian są żywioły, które nas nawiedzają znacznie częściej niż przed laty. Po silnych zimowych mrozach następują gwałtowne odwilże, których efektem są powodzie. Skutkiem letnich upałów są susze i gwałtowne burze. Problematyka ubezpieczeń katastroficznych w Polsce stała się niezmiernie ważna, odkąd nasiliło się występowanie szkód, będących następstwami żywiołów. Zagadnienie to coraz częściej poruszane jest przez przedstawicieli różnych środowisk: rolniczych, biznesowych, naukowych i politycznych.

Rolą ubezpieczycieli powinno być zabezpieczenie majątku obywateli na wypadek wystąpienia klęsk żywiołowych przede wszystkim poprzez oferowanie ogólnie dostępnych ubezpieczeń, ujednoczenie rynkowych zasad i organizacji likwidacji szkód, upowszechnianie zasad ubezpieczania się wśród posiadaczy nieruchomości, współpracę z rządem mającą na celu zapewnienie szybkiej i skutecznej likwidacji szkód oraz sprawne wykorzystania gwarancji odszkodowawczych Państwa.

2.1. Ubezpieczenie mienia od zdarzeń losowych

Dostępną formą zabezpieczającą dla osób chcących zabezpieczyć środki trwałe (budynki i budowle, maszyny, urządzenia i wyposażenie, stacjonarny i przenośny sprzęt elektroniczny),

¹¹ tamże, s. 7.

¹² Rapkiewicz M., *Ubezpieczenia w rolnictwie a powódź*, Gazeta Ubezpieczeniowa, 29.06.2010, s. 4.

środki obrotowe, rzeczy ruchome osób trzecich przyjęte do sprzedaży lub w celu wykonania usługi, nakłady inwestycyjne, gotówkę, wartości pieniężne, niskocenne składniki majątku oraz mienie pracownicze przed niekorzystnym wpływem warunków atmosferycznych jest ubezpieczenie mienia od zdarzeń losowych. Ubezpieczeniem takim mogą być także objęte dzieła sztuki, przedmioty o charakterze zabytkowym lub unikatowym, eksponaty, dokumenty w formie papierowej, plany w formie papierowej, modele, wzorce oraz budynki w budowie w zakresie ograniczonym do zdarzeń losowych określonych w umowie ubezpieczenia.

Ubezpieczenie od zdarzeń losowych towarzystwo ubezpieczeniowe może zawrzeć z osobami prawnymi, jednostkami organizacyjnymi nie będącymi osobami prawnymi posiadającymi zdolność prawną oraz osobami fizycznymi prowadzącymi działalność gospodarczą.

Przedsiębiorca chcący zabezpieczyć swoją działalność przed zdarzeniami losowymi może bezpośrednio udać się do dowolnego zakładu ubezpieczeniowego bądź do agenta lub brokera ubezpieczeniowego. Niestety nie oznacza to, że będzie mógł podpisać polisę. W ubezpieczeniach dobrowolnych zakłady mogą odmówić zawarcia ubezpieczenia. Najczęściej z powodu dużej szkodowości bądź nieakceptowanej działalności czy też np. niewystarczających zabezpieczeń pożarowych. Każdy z przypadków rozpatrywany jest indywidualnie.

Ogólne warunki ubezpieczenia opracowuje każdy zakład ubezpieczeń indywidualnie. Mogą one nieznacznie różnić się w zakresach, wyłączeniu odpowiedzialności czy w definicjach zdarzeń losowych. Poniżej przedstawione zostało zestawienie ogólnych warunków ubezpieczenia zdarzeń losowych (opracowane na podstawie ogólnych warunków największych zakładów ubezpieczeniowych, takich jak PZU SA, Alianz, Warta).

W warunkach tych zdarzenie losowe, zwane również zdarzeniem ubezpieczeniowym definiowane jest jako zdarzenie o charakterze przyszłym, nieprzewidywanym, nagłym i niezależnym od woli Ubezpieczającego powodującym szkodę w ubezpieczonym mieniu. Do zdarzeń takich zalicza się akty terrorystyczne, pośrednie i bezpośrednie uderzenie pioruna, deszcz nawalny, dewastacje, działania ciężaru śniegu lub lodu, grad, huk ponaddźwiękowy, huragan, implozje, kradzież z włamaniem, lawinę, pożar, powódź, rabunek, skażenie, trzęsienie, zapadanie i osuwanie się ziemi, uderzenie pojazdu, upadek drzew, budynków i urządzeń technicznych, upadek statku powietrznego, wybuchy oraz zalanie.

Ważny jest fakt, iż chcąc się ubezpieczyć od zdarzenia losowego należy wybrać jeden z wariantów proponowanych przez towarzystwa ubezpieczeniowe. Wybierając zakres podstawowy ubezpieczamy się od pożaru, bezpośredniego uderzenia pioruna, wybuchu, implozji oraz upadku statku powietrznego. Wersja rozszerzona do wariantu podstawowego dodaje powódź, huragan, deszcz nawalny, grad, działanie ciężaru śniegu i lodu, trzęsienie, zapadanie lub osuwanie się ziemi, lawina, dym i sadzę, uderzenie pojazdu, huk ponaddźwiękowy, pośrednie uderzenie pioruna, upadek drzew, budynków, budowli, urządzeń technicznych oraz zalanie. Ostatni typ ubezpieczenia zawiera wszystkie wyżej wymienione zdarzenia. Ponadto mienie można ubezpieczyć od szkód polegających na utracie, zniszczeniu lub uszkodzeniu ubezpieczonego mienia na skutek nagłego, niespodziewanego i niezależnego od woli Ubezpieczającego zdarzenia, o ile nie zostało ono wyłączone z ubezpieczenia.

2.2. Ubezpieczenia rolne

Specyficznym obszarem działalności ubezpieczycieli są ubezpieczenia rolne. Prowadzenie gospodarstwa rolnego jest działalnością w dużym stopniu narażoną na ryzyko. Rolnicy codziennie mają do czynienia ze zmianą pogody, plonów czy cen, czego wynikiem są nie tylko wahania dochodów, ale także konieczność ponoszenia nagłych wydatków¹³. W rolnictwie dominują szkody wywołane zdarzeniami losowymi, które przybierają charakter klęsk żywiołowych. Stosunkowo duże prawdopodobieństwo zajścia niepożądanych zdarzeń atmosferycznych oraz duża wartość strat przekłada się na wysokie ceny tego typu ubezpieczeń, a co za tym idzie małe zainteresowanie omawianym instrumentem.

Problem ubezpieczenia upraw rolnych i ich wysokich cen jest regulowany ustawowo. Rolnicy z budżetu państwa otrzymują 50% dopłatę do składki ubezpieczeniowej. Dodatkowym bodźcem do zawierania tego typu umów jest wymóg ubezpieczenia co najmniej 50% swojego areалу w przypadku pobierania dotacji bezpośrednich. Z drugiej strony kara za niespełnienie obowiązku ubezpieczenia jest niewspółmiernie niska w stosunku do wysokości składek ubezpieczeniowych (2 euro za hektar połowy areалу)¹⁴.

Problemy z rentownością ubezpieczeń rolnych podkreślane są przez środowisko ubezpieczeniowe. PZU pod koniec 2008 roku ogłosiło, że wypłacono ponad 150 mln zł z tytułu odszkodowań za szkody spowodowane przez suszę. Wskazana przez ubezpieczyciela kwota stanowi połowę wysokości wszystkich składek zebranych przez rynek ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich (łącznie z dopłatami z budżetu państwa)¹⁵.

Próg 5% oznacza, iż rolnicy, których działalność narażona jest na największe ryzyko mogą nabyć odpowiednie ubezpieczenie wyłącznie na warunkach rynkowych, nie korzystając z dopłat przewidzianych przez budżet. Ryzyko w przypadku niektórych typów upraw (np. tytoniu, owoców) jest tak duże, że realnie okazać się może przedstawienie przez ubezpieczyciela oferty dopiero na poziomie dwukrotnie wyższym.

Problematyczne okazuje się także określenie wysokości zniszczeń dokonanych przez zjawiska meteorologiczne. Środowisko ubezpieczeniowe wskazuje na problemy z oceną relacji osiągniętych plonów do potencjalnych. Wynika to z faktu, iż osoby prowadzące gospodarstwa rolne nie prowadzą rejestrów z poprzednich lat. Osoby odpowiedzialne za wycenę szkód są w stanie tylko wizualnie ocenić wysokość strat w stosunku do całego areалу¹⁶.

Ze względu na zmiany klimatu oraz wahania koniunktury możliwość rozwoju gospodarstwa rolnego staje się coraz mniejsza, stąd istotne jest zapewnienie mu pełnej ochrony ubezpieczeniowej. Zakłady ubezpieczeń, oprócz ubezpieczeń obowiązkowych, mają wśród swych ofert ubezpieczenia dobrowolne. Są to między innymi ubezpieczenia mienia ruchomego,

¹³ Ługiewicz I., Szymański M., *Minimalizacja ryzyka w gospodarstwach rolnych*, Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem, PTE, Toruń 2010, s.179.

¹⁴ Kaniewski T., *Możliwość zabezpieczenia ryzyk pogodowych*, Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem, PTE, Toruń 2010, s. 129.

¹⁵ tamże, s. 130.

¹⁶ tamże, s. 130.

inwentarza żywego, maszyn i urządzeń rolniczych, ziemiopłodów, zapasów, środków do produkcji roślinnej i zwierzęcej oraz produkcji roślinnej w toku¹⁷.

Zainteresowanie polskich rolników ubezpieczeniem upraw (dotychczas polisy obejmowały takie kataklizmy, jak ogień, huragan, grad, przymrozki wiosenne, powódź, plaga gryzoni, lecz nie suszę) jest niewielkie. Według szacunków branży, w Polsce ubezpieczona jest mniej niż jedna dziesiąta upraw (na 13 mln ha upraw, ubezpieczony jest jeden mln ha). Na przykład w PZU SA, które zbiera około 80 procent składki z tego typu polis, uprawy ubezpiecza corocznie jedynie 30 - 40 tysięcy rolników, czyli około 2 procent ogólnej liczby polskich gospodarstw. Zainteresowanie ubezpieczeniami od katastrof wzrasta zaraz po wystąpieniu anomalii pogodowej, jednak jest to wzrost krótkotrwały¹⁸.

3. Instrumenty transferu ryzyka pogodowego metodą wzorstu konkurencyjności

Stosowanie instrumentów transferu ryzyka pogodowego przez dany kraj lub region prowadzi do zwiększenia atrakcyjności kraju lub regionu, co w konsekwencji prowadzi do zwiększenia napływu zagranicznego kapitału (bezpośrednich inwestycji zagranicznych). Kraj czy region, w którym dostępne są ww. narzędzia staje się atrakcyjnym i bezpiecznym środowiskiem dla otwierania działalności gospodarczej.

Dokonując analizy od strony pojedynczego przedsiębiorstwa można stwierdzić, że instrumenty zabezpieczające przed negatywnym wpływem warunków pogodowych zapewniają stabilne funkcjonowanie podmiotu gospodarczego przy niesprzyjającej pogodzie. Umożliwiają one zachowanie płynności finansowej nawet przy negatywnym wpływie warunków atmosferycznych. Dzięki temu dane przedsiębiorstwo może być postrzegane jako bezpieczny partner biznesowy, który gwarantuje spłatę zobowiązań i zachowuje ciągłość współpracy mimo wystąpienia innej niż oczekiwano pogody.

Stosowanie zabezpieczeń pogodowych może także ułatwiać firmie dostęp do kapitału finansowego, poprzez łatwiejszy dostęp do kredytów bankowych.

Wnioski

Przedstawione informacje w niniejszym artykule wskazują jak aktualne jest zagadnienie efektywnego zarządzania ryzykiem pogodowym. Przytoczony przykład branży rolnej podkreśla, że mimo wzrastającej ilości i skali ekstremalnych zjawisk pogodowych oraz obowiązkowego charakteru ubezpieczeń wciąż zainteresowanie transferem ryzyka na podmioty trzecie jest znikome.

Świadomość podmiotów gospodarczych na temat negatywnego wpływu warunków atmosferycznych jest coraz większa, jednak cały czas nie posiadają oni wiedzy na temat dostępnych narzędzi, a jeśli nawet takową posiadają nie widzą korzyści z ich zastosowania. Dlatego niezbędnym jest aby informować społeczeństwo o korzyściach jakie niesie za sobą

¹⁷ Ługiewicz I., Szymański M., *Minimalizacja ryzyka...*op.cit., s. 184.

¹⁸ Susza w Polsce ryzykiem nie podlegającym ubezpieczeniu, *Gazeta ubezpieczeniowa*, 31 lipca 2006, s. 8.

stosowanie pogodowych instrumentów pochodnych i ubezpieczeń katastroficznych, podkreślanie faktu, że mogą być one skuteczną metodą podnoszenia konkurencyjności danego przedsiębiorstwa, regionu czy kraju.

BIBLIOGRAFIA

- Dischel R., Barrieu P., *Financial weather contracts and their application in risk management*. Dischel RS, Climate risk and the weather market. Risk Waters Group Ltd, London 2002;
- Garbiec R., *Ubezpieczenia w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003;
- Kaniewski T., *Możliwość zabezpieczenia ryzyk pogodowych*, Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem, PTE, Toruń 2010;
- Ługiewicz I., Szymański M., *Minimalizacja ryzyka w gospodarstwach rolnych*, Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem, PTE, Toruń 2010;
- Monkiewicz, *Podstawy ubezpieczeń-mechanizmy i funkcje*, Poltex, Warszawa 2000;
- Preś J., *Wybrane metody oceny ofert zabezpieczenia finansowego częściowego lub całkowicie opartego na indeksach pogody*, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny, Szczecin 2009;
- Rapkiewicz M., *Ubezpieczenia w rolnictwie a powódź*, Gazeta Ubezpieczeniowa, 29 czerwca 2010;
- Serwin Kazimierz, *Mądry Polak po szkodzie?*, Gazeta Ubezpieczeniowa, 22 maja 2007;
- Susza w Polsce ryzykiem nie podlegającym ubezpieczeniu*, Gazeta ubezpieczeniowa, 31 lipca 2006.
- Zeng L., Perry KD, *Managing a portfolio of weather derivatives*. In: Dischel RS, Climate risk and the weather market. Risk Waters Group Ltd, London 2002;
- www.consus.eu/pl/derywaty_pogodowe/

Część III

CZYNNIKI WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

NOWE INSTRUMENTY KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBORSTW W UNIJNEJ PERSPEKTYWIE FINANSOWEJ 2014-2020

Streszczenie

Zgodnie z tytułem i celem opracowania dotyczy ono nowych instrumentów konkurencyjności przedsiębiorstw (wybranych), które będą je wspierać po roku 2014. Uwzględniono tu dwa programy jako nowe instrumenty, tj. Horyzont 2020 i COSME 2014-2020, gdyż są one następcami i kontynuatorami wcześniejszych tego typu instrumentów (7 Program Ramowy). W opracowaniu opisano także założenia Strategii Europa 2020 i nowej polityki regionalnej.

NEW INSTRUMENTS OF THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN EU FINANCIAL PERSPECTIVE 2014-2020

Summary

According to the title and the aim of the study, it deals with new instruments of the competitiveness of enterprises (selected) which will support them after 2014. The paper highlights two programs as new instruments, i.e. Horizon 2020 and COSME 2014-2020, as they are successors and continuators of earlier instruments of this type (7 Framework Programme). The paper also describes the assumptions of the Europe 2020 Strategy and the new regional policy.

Słowa kluczowe (Keywords): Strategy Europe 2020, EU regional policy, enterprise development programme

Wstęp

Ponad pięćdziesięcioletnia historia Wspólnot Europejskich, które obecnie pogłębiają swoją integrację w ramach Unii Europejskiej (UE), pozwala na zaobserwowanie pewnych prawidłowości, trendów rozwojowych czy realizowanych priorytetów. Wśród priorytetów pojawiają się zadania zawarte w politykach oraz w strategiach rozwojowych szczególnie konsekwentnie przedsiębrane do realizacji po Maastricht, kiedy to integracja europejska

¹ Dr hab. Marianna Greta, prof. PŁ, Katedra Integracji Europejskiej i Marketingu Międzynarodowego, Politechnika Łódzka.

nabrała szczególnych impulsów rozwojowych. W owych strategiach rozwojowych już od dłuższego czasu UE nie szczędzi środków finansowych na instrumenty dotyczące konkurencyjności przedsiębiorstw. Znalazło to wyraz m. in. w budżecie na sferę B+R w kończącej się aktualnie perspektywie finansowej, która wspierała 7 Ramowy Program, a i Strategia Lizbońska wśród założeń gospodarczych stawiała na konkurencyjność przedsiębiorstw. Ów trend podjęła Strategia Europa 2020 stawiając wyzwania w tym zakresie przed „nową” polityką regionalną planowaną na lata 2014-2020.

Celem tegoż opracowania jest przedstawienie celów i założeń Strategii Europa 2020 w płaszczyźnie których zafunkcjonuje nowa polityka regionalna uruchamiając nowe instrumenty konkurencyjności przedsiębiorstw. Wachlarz tych instrumentów jest bardzo szeroki i zróżnicowany, gdyż mogą one mieć zarówno charakter finansowy, jak też instytucjonalno-organizacyjny. W opracowaniu skoncentrowano uwagę na:

- - wybranych instrumentach finansowych, tj. „Łącząc Europę” oraz nowej filozofii funduszowej;
- - wybranych programach skierowanych na przedsiębiorczość, tj. Horyzont 2020 oraz COSME 2014-2020.

1. Strategia Europa 2020 – założenia i cele jako wyzwania dla „nowej” polityki regionalnej

Dbłość o spójność społeczno-gospodarczą i terytorialną oraz stymulowanie przemian strukturalnych w celu niwelowania dysproporcji regionalnych jako wymóg pogłębionej integracji, stawiają przez Unię Europejską ambitne wyzwania rozwojowe określane strategiami i przyjmowane do praktycznej realizacji. W ten kontekst wpisuje się również Strategia Europa 2020 przyjęta do 2020 roku jako strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego wzrostu sprzyjającemu wkluczeniu społecznemu. Jest ona z jednej strony zreformowaną próbą kontynuacji unijnej linii rozwoju nakreślonej w Strategii Lizbońskiej jak też próbą wyjścia naprzeciw słabościom zjednoczonej europejskiej gospodarki, które odkrył ostatni kryzys, jak również próbą sprostania wyzwaniom na rosnącą konkurencję ze strony Stanów Zjednoczonych oraz wschodzących potęg gospodarczych Indii i Chin. Wśród wyzwań jakie niesie współczesny świat Europa musi odpowiadać i reagować na: zmiany klimatu, kurczące się zasoby naturalne, proces starzenie się ludności.

Wszystko to wymaga skoordynowanych działań obejmujących europejskie instytucje, państwa członkowskie, regiony oraz partnerów społeczno-gospodarczych i przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego. Natomiast brak reakcji mógłby spowodować marginalizację Startego Kontynentu na arenie międzynarodowej. Europa odpowiada na wyzwania formułując pięć celów i szereg wytycznych w Strategii Europa 2020. Ich bliższe zestawienie i związki charakterystykę zawiera poniższa tabela 1.

Cele oraz wytyczne ich realizacji są w pełni kompatybilności z postawionymi priorytetami przewodnimi, które z kolei obrazuje tabela 2.

Tabela 1. Cele i wytyczne w Strategii Europa 2020

Lp.	Cele Startegii Europa 2020	Lp.	Wytyczne Startegii Europa 2020
1.	Poprawa wskaźnika zatrudnienia do 75% przez zwiększenie aktywności w populacji 20-64 lata, zwiększenie zatrudniania młodzieży, osób starszych, pracowników o niskich kwalifikacjach, integrację legalnych imigrantów.	1.	Zapewnienie stabilności finansów publicznych.
		2.	Rozwiązywanie problemów nierównowagi makroekonomicznej.
		3.	Zmniejszenie nierównowagi w strefie euro.
2.	Poprawa warunków działalności badawczo-rozwojowej poprzez zwiększanie m. in. wskaźnika wydatków na sferę B+R do 3% PKB oraz opracowanie przez Komisję Europejską wskaźników efektywności działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej.	4.	Optymalizacja pomocy na rzecz badań i rozwoju innowacji, wzmocnienie wiedzy (zwłaszcza praktycznej) uwolnienie potencjału gospodarki cyfrowej.
		5.	Bardziej efektywne korzystanie z zasobów i ograniczenie emisji gazów cieplarnianych.
3.	Zmniejszenie o 20% emisji gazów cieplarnianych. Unia Europejska ponadto chce zwiększyć ogólną efektywność energetyczną o 20% udział energii odnawialnej w ogólnym zużyciu energii.	6.	Poprawa otoczenia biznesu i środowiska konsumenckiego oraz modernizacja bazy przemysłowej w celu zapewnienia funkcjonowania rynku wewnętrznego w pełnym zakresie.
4.	Podniesienie poziomu wykształcenia zwłaszcza poprzez zmniejszenie odsetka osób zbyt wcześnie kończących naukę do poziomu poniżej 10%, a z kolei zwiększenie o 40% odsetka osób w grupie wiekowej 30-34 lata z wykształceniem wyższym.	7.	Zwiększenie uczestnictwa kobiet i mężczyzn w rynku pracy, ograniczanie bezrobocia strukturalnego i promowanie jakości zatrudnienia.
		8.	Rozwijanie zasobów wykwalifikowanej siły roboczej odpowiadającej potrzebom rynku pracy oraz promowanie uczenia się przez całe życie.
5.	Wspieranie włączenia społecznego zwłaszcza przez ograniczanie ubóstwa oraz wydzwignięcie z ubóstwa społecznego wykluczenia co najmniej 20 mln obywateli.	9.	Poprawa jakości i wydajności systemów kształcenia i szkolenia na wszystkich poziomach oraz zwiększenie liczby osób podejmujących studia.
		10.	Promowanie włączenia społecznego i zwalczanie ubóstwa.

Źródło: M. Greta, Euroregiony polskie w procesie integracji europejskiej oraz w przezwyciężaniu peryferyjności i dysproporcji regionalnych, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 96-98.

Unia Europejska i jej instytucje, regiony i kraje członkowskie dostrzegają wyraźną potrzebę ukierunkowania swojej strategii rozwojowej na innowacyjną przedsiębiorczość o czym przesądzą przytoczone w tabeli 2 priorytety przewodnie. Dotyczy to zwłaszcza Unii Innowacji, której implementacja ma w założeniach przyczynić się do wzrostu gospodarczego przez innowacyjną przedsiębiorczość oraz tworzenie nowych miejsc pracy. Można by więc bliżej przyjrzeć się działaniom w ramach Unii Innowacji, co też uczyniono zbierając materiał na ten temat w tabeli 3.

Tabela 2. Projekty przewodnie w Strategii Europa 2020

Lp.	Projekt przewodni	Cel projektu
1.	Unia Innowacji	Wspieranie działań dotyczących poprawy ogólnych warunków w sferze badawczo-rozwojowej oraz finansowania tej sfery. Priorytetem jest implementacja rozwiązań innowacyjnych przyczyniających się do wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy.
2.	Młodzież w drodze	Wspieranie działań na rzecz kształcenia i ułatwień dla młodych wchodzących na rynek pracy.
3.	Europejska Agenda Cyfrowa	Upowszechnianie szybkiej sieci internetowej oraz udostępnianie jednolitego rynku cyfrowego i jego osiągnięć gospodarstwom domowym.
4.	Europa efektywnie korzystająca z zasobów	Uniezależnienie wzrostu gospodarczego od zasobów naturalnych, przejście na gospodarkę niskoemisyjną, modernizacja transportu, propagowanie i wdrażanie do praktyki zasad efektywności energetycznej.
5.	Polityka przemysłowa w erze globalizacji	Rozwój biznesu i jego otoczenia szczególnie w zakresie sektora MSP, rozwój silnej, zrównoważonej bazy przemysłowej zdolnej do sprostania wyzwaniom konkurencji na rynkach światowych.
6.	Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia	Modernizacja rynków pracy, wzmocnienie pozycji obywateli m. in. przez rozwój kwalifikacji i kształcenie przez całe życie, zwiększenie mobilności siły roboczej i jej aktywności zawodowej w celu lepszego dopasowania popytu do podaży na rynku pracy.
7.	Europejski program walki z ubóstwem	Zapewnienie spójności społecznej i terytorialnej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dokumentów Komisji Europejskiej - Komunikat Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu, KOM (2010), Bruksela 2010.

W opisanych w tabeli 3 priorytetach Unii Innowacji widać wyraźnie ukierunkowanie na realizację wyzwań badawczych, innowacyjnych i konkurencyjnych sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości, gdzie podstawą jest szeroko pojęta wiedza i jej implementacja. Pozostałe projekty przewodnie (poza Unią Innowacji) opisane w tabeli 2 są ściśle zsynchronizowane z Unią Innowacji i służą rozwojowi przedsiębiorczości. Dotyczy to szczególnie projektów i wytycznych z zakresu polityki przemysłowej czy na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia. Strategia Europa 2020 wyznaczyła też założenia i kształt polityki regionalnej na okres 2014-2020, o czym mowa (w ogólnych) zarysach w poniższym punkcie opracowania.

2. Polityka regionalna na lata 2014-2020 wobec wyzwań Strategii Europa 2020 i poszukiwania instrumentów konkurencyjności przedsiębiorstw

Nowa perspektywa polityki regionalnej jest szczególnie trudna zważywszy na: różnicowane interesy dwudziestu ośmiu państw członkowskich; przedłużający się kryzys finansowy państw Unii Europejskiej związany z ich zadłużeniem finansów publicznych; kryzys makroekonomiczny w całej gospodarce Unii Europejskiej. Mimo to została ona przygotowana, a kolejne dokumenty, rozporządzenia i raporty są tego dowodem. Najważniejszą kwestią jest

ściśle skoncentrowanie tej polityki na realizacji celów Strategii Europa 2020, czyli wzmocnienie inteligentem, zrównoważonym oraz zapewniającym włączenie społeczne.

Tabela 3. Priorytety i działania w ramach Unii Innowacji

Priorytety	Działania w ramach priorytetów
Wiedza	<ul style="list-style-type: none"> - Ranking uniwersytetów (<i>U-Multirank</i>) – wielowymiarowy ranking instytucji szkolnictwa wyższego; - <i>Knowledge Alliances</i> – nowy projekt pilotażowy mający na celu zachęcania do współpracy strukturalnej, opartej na wynikach zachodzącej między uczelniami i przedsiębiorstwami; - <i>e-Umiejętności w 21 wieku</i> – inicjatywa polegająca na promowaniu umiejętności niezbędnych w gospodarce opartej na wiedzy; - działania zmierzające do utworzenia Europejskiej Przestrzeni Badawczej w nowym kształcie; - <i>EURAXESS</i> – Badacze w ruchu – europejska inicjatywa zapewniająca dostęp do szerokiego zakresu informacji i usług wspierających dla badaczy, którzy chcą robić kariery naukowe w Europie; - Europejskie Infrastruktury Badawcze – inwestycje w struktury badawcze; - Europejski Instytut Innowacji i Technologii – celem jest wspieranie zrównoważonego, europejskiego wzrostu i konkurencyjność poprzez wzmacnianie potencjału innowacyjnego
Dostępność do rynku	<ul style="list-style-type: none"> - wspieranie MSP w działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej; - zwiększanie dostępu do finansowania z Europejskiego Banku Inwestycyjnego, dzielenie kosztów w badaniach, rozwoju i innowacji poprzez Instrument Dzielienia Ryzyka Finansowego (RSFF); - powołanie Europejskiego Funduszu Venture Capital; - stworzenie jednolitego europejskiego patentu oraz wspieranie europejskiego rynku patentów i własności intelektualnej; - wspieranie europejskiej polityki standaryzacyjnej; - wspieranie innowacyjnych zamówień publicznych oraz stworzenie europejskiego forum zamówień publicznych; - wspieranie planów działań na rzecz eko-innowacji; - wspieranie Europejskiego Związku Przemysłów Kreatywnych; - wspieranie działań związanych z Platformą Europejskiej Innowacji Projektowych; - wspieranie centrów transferu technologii (ITO); - realizacja działań w ramach Programu Ramowego Horyzont 2020
Regionalne wsparcie społeczno-gospodarcze	<ul style="list-style-type: none"> - działania w ramach <i>Smart Specialization Platform</i>; - wspieranie społecznych innowacji i działań ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego; - wspieranie sieci inkubatorów społecznych innowacji
Unijna współpraca technologiczno-innowacyjna	<ul style="list-style-type: none"> - działania w ramach Europejskich Partnerstw Innowacji ; - działania w ramach Europejskich Platform Technologii
Współpraca na forum międzynarodowym	<ul style="list-style-type: none"> - I3S – system informacji na temat inicjatywy <i>Unia Innowacji</i>, platforma Komisji dla wszystkich innowacyjnych udziałowców ma na celu zapewnienie informacji na temat postępów we wdrażaniu inicjatywy; - Wskaźnik <i>Innovation Union Scoreboard</i>; - Raport <i>State of the innovation Union</i>; - Raport <i>Konkurencyjność Unijnych Innowacji</i>

Źródło: Opracowanie na podstawie materiałów zaczerpniętych ze źródła: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm [dostęp: 10.10.2013r.]

W kompatybilności z tą strategią przyjęto listę celów tematycznych dla polityki regionalnej w nowej perspektywie finansowej. Są to:

- badania i działalność innowacyjna;
- technologie informacyjno-komunikacyjne;
- konkurencyjność sektora MSP;
- przejście na gospodarkę niskoemisyjną;
- dostosowanie do zmian klimatycznych oraz zapobieganie ryzyku i zarządzanie nim;
- ochrona środowiska i efektywne wykorzystanie zasobów;
- promowanie zatrudnienia i wspieranie mobilności siły roboczej i inne²³.

Lista celów tematycznych w pełni i szczegółowo odzwierciedla przyjętą na okres zasadę koncentracji. Jej porównanie z zasadą koncentracji w okresie 2007-2013 zawiera tabela 4.

Tabela 4. Porównanie polityki regionalnej / spójności aktualnej i przyszłej

2007-2013		2014-2020		
Cele	Fundusze	Cele	Kategorie regionów	Fundusze
Konwergencja	EFRR* EFS**	Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia	Regiony mniej rozwinięte	EFRR EFS
Konwergencja – faza phasing-out				
Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie faza phasing-in				
	FS***			FS
Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie	EFRR EFS		Regiony bardziej rozwinięte	EFRR EFS
Europejska Współpraca Terytorialna	EFRR	EWT		EFRR

Legenda: * EFRR – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, ** EFS – Europejski Fundusz Społeczny, *** FS – Fundusz Spójności

Źródło: Opracowano na podstawie Materiałów Komisji Europejskiej – *Polityka Spójności. Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia*, KE, Dyrekcja Generalna ds. polityki regionalnej, Urząd Publikacji, Luksemburg 2011, s. 14 i dalsze.

Również porównanie tych okresów, ale pod względem ilościowym alokacji środków, zestawiono tabelarycznie w tabeli 5. Jak wynika z tabeli 5 największymi beneficjentami środków pomocowych pozostają Polska, Hiszpania, Niemcy, Włochy, Czechy, Węgry, Grecja, Rumunia, Portugalia, Słowacja. Chociaż aby urealnić owe kwoty i porównania to należałoby podkreślić iż są to kraje o różnej powierzchni oraz potencjale demograficznym, ale z reguły beneficjenci dotychczasowego celu Konwergencja, który w nowej perspektywie finansowej

² Materiały Komisji Europejskiej – *Polityka Spójności 2014-2020. Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2011, s. 2-7.

³ <http://ec.europa.eu/inforegio> [dostęp: 10.10.2013r.].

obejmuje regiony mniej rozwinięte i na ten cel wciąż przeznaczają się największe środki, co ilustruje rysunek 1.

Tabela 5. Przydział funduszy pomocowych według krajów członkowskich UE (27) w latach 2007-2013 oraz UE (28) w latach 2014-2020, w mld euro

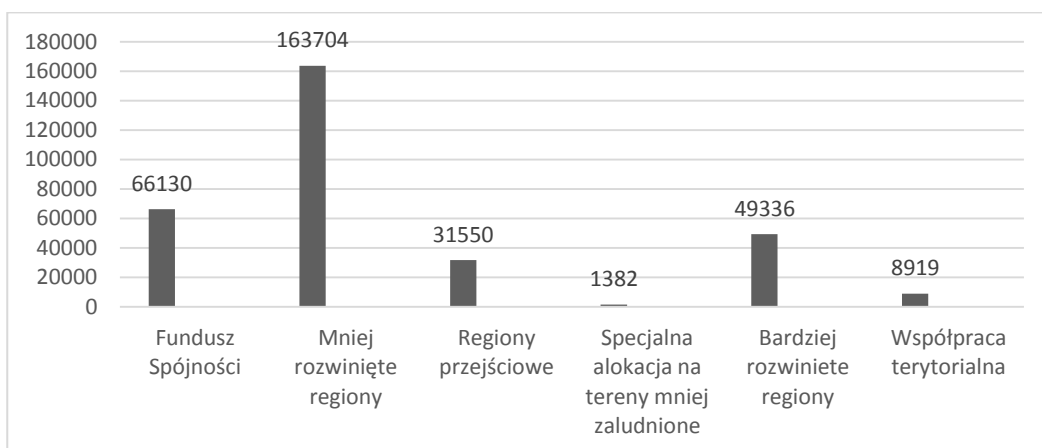
Kraj	Alokacja środków w okresie 2007-2013	Alokacja środków w okresie 2014-2020
Austria	1461	1110
Belgia	2257	2053
Bułgaria	6853	7128
Cypr	640	514
Czechy	26691	20513
Dania	613	492
Estonia	3456	3358
Finlandia	1716	1320
Francja	14320	14238
Grecja	20420	14393
Hiszpania	35216	25028
Holandia	1907	1246
Irlandia	902	1013
Litwa	6884	6411
Luksemburg	65	56
Łotwa	4621	4221
Malta	855	681
Niemcy	26339	17146
Polska	67284	72568
Portugalia	21510	19531
Rumunia	19668	21749
Słowacja	11588	13040
Słowenia	4205	2881
Szwecja	1891	1834
Węgry	25307	20427
Wielka Brytania	10613	10328
Włochy	28812	29238
Chorwacja	x	8001

Źródło: F. Barca, An Agenda for a Reformed Cohesion Policy. A placed-based approach to meeting European Union challenger and expectations, Independent Report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional policy, April 2009; także: http://ec.europa/regional_policy/what/future/eligibility/index_pl.cfm [dostęp: 10.10.2013r.]

Istotną nowością w polityce regionalnej okresu 2014-2020 jest skoncentrowanie na celach dynamicznych oraz uwzględnienie i ocena efektów funduszy, a nie tylko biernego uczestnictwa w alokacji. Regiony aktywne zostaną nagrodzone i będą one mogły się ubiegać o dodatkowe fundusze z 5% (pięcioprocentowej) rezerwy danej puli środków przeznaczonej dla kraju. Natomiast nieosiągnięcie wyznaczonych celów zbieżnych ze Strategią Europa 2020 może

skutkować zawieszeniem wypłat z funduszy, a bardzo słabe wyniki realizacji programów mogą nawet doprowadzić do cofnięcia przyznanych funduszy.

Rysunek 1. Alokacja polityki spójności na lata 2014-2020, w mln euro



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa/regional_policy/what/future/eligibility/index/_pl.cfm [dostęp: 10.10.2013r.].

W tym kontekście wyzwań strategii pojawia się też nowy instrument finansowy „Łącząc Europę”, którego celem będzie poprawa dostępu do wszystkich miejsc i regionów Unii Europejskiej przez rozwój infrastruktury transportowej, energetycznej oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych. I ten właśnie instrument oraz nowe ukierunkowania funduszy strukturalnych, a także przykładowe programy przedsiębiorczości będą treścią kolejnego fragmentu w opracowaniu i będą potraktowane jako nowe instrumenty konkurencyjności przedsiębiorstw.

3. Instrument „Łącząc Europę”, fundusze strukturalne, programy Horyzont 2020 i COSME 2014-2020

3.1. Instrument „Łącząc Europę” i fundusze strukturalne w kontekście nowych instrumentów przedsiębiorczości

Nowy instrument finansowy (tzw. Connecting Europe) „Łącząc Europę” będzie włączony do realizacji polityki spójności jako inwestujący transgraniczne sieci transportowe, energetyczne i cyfrowe i ma zwiększyć wartość projektów infrastrukturalnych w skali ogólnoeuropejskiej. Realizowane przy jego pomocy przedsięwzięcia powinny:

- sprzyjać wzrostowi gospodarczemu;
- zapewniać lepszy dostęp do rynku wewnętrznego i wspomóc jego funkcjonowanie;
- położyć kres wyizolowaniu obszarów wykluczonych gospodarczo;
- zapewnić wykorzystanie innowacyjnych instrumentów finansowania w celu przyspieszenia realizacji dużych inwestycji, które wcześniej mogły być finansowane jedynie ze środków publicznych.

Sieć „Łącząc Europę” – transport będzie realizowana z zamysłem pełnego urzeczywistnienia czterech swobód rynku wewnętrznego oraz tworzenia europejskiego systemu transportowego, który do tej pory miał głównie wymiar krajowy. Na ten rodzaj sieci przeznaczono kwotę 31,7 mld euro⁴.

Sieć „Łącząc Europę” – energia będzie realizowana z zamysłem urzeczywistnienia celu wzrostu zrównoważonego w Strategii Europa 2020, a dzięki lepszym połączeniom wzajemnym nastąpi rozwój wewnętrznego rynku energetycznego, poprawa bezpieczeństwa dostaw i przesyłu energii ze źródeł odnawialnych, co z kolei można wykorzystać w inteligentnej specjalizacji regionów. Na ten rodzaj sieci przeznaczono kwotę 9,1 mld euro⁵.

Sieci „Łącząc Europę” – cyfryzacja będzie realizowana z zamysłem inwestycji w bardzo szybkie sieci szerokopasmowe, co wpłynie na pobudzanie endogenicznych czynników rozwoju regionalnego. Na ten typ infrastruktury europejskiej przeznaczono kwotę 9,2 mld euro⁶.

Ten trójwarstwowy instrument połączy ośrodki społeczno-gospodarcze i innowacyjno-badawcze oraz bramy do państw trzecich (wszelkiego rodzaju porty i połączenia lądowe) stwarzając narzędzie podejmowania i uruchamiania przedsiębiorczości konkurencyjnej.

Dotychczasowe obszary wsparciowe funduszy strukturalnych chociaż ulegały znaczącej ewolucji w kierunku celów dynamicznych, to jednak nigdy dotychczas tak wyraźnie nie realizowały zadań łączących naukę i wiedzę w wykorzystaniu funkcjonowania przedsiębiorstw. I tak Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) ukierunkowany był na region i sektor MSP, gdzie wkraczając Europejski Fundusz Społeczny (EFS) „walczył” z bezrobociem wspierając zatrudnienie, a Fundusz Spójności (FS) wspierał działania infrastrukturalne. Uwzględnienie Strategii Europa 2020 w funkcjonowaniu Unii Europejskiej i polityki regionalnej spowodowało „rewolucję” w funduszach, a nowa perspektywa finansowa zmobilizowała Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego do aktywności na następujących polach:

- prace badawczo-rozwojowe i wdrażanie innowacji;
- poprawa dostępu do technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz ich jakości;
- zmiany klimatyczne i przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną;
- wspieranie biznesowe dla małych i średnich przedsiębiorstw;
- usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym;
- infrastruktura telekomunikacyjna, energetyczna i transportowa;
- zwiększenie możliwości instytucjonalnych oraz efektywności administracji publicznej;
- zrównoważony rozwój miast.

Zaś Europejski Fundusz Społeczny podjął:

- promowanie zatrudnienia i wspierania mobilności siły roboczej;

⁴ M. Greta, J. Kowalski, *Polityka regionalna Unii Europejskiej w perspektywie wyzwań Strategii Europa 2020*, [w:] *Aspekty integracyjne w Unii Europejskiej i relacje międzyregionalne*, pod red. J. Wołkowskiego, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, filia w Wilnie, UAB BMK, Leidyka, Wilno 2012, s. 49.

⁵ M. Greta, J. Kowalski, *Polityka ...*, op. cit., s. 49.

⁶ M. Greta, J. Kowalski, *Polityka ...*, op. cit., s. 49.

- promowanie integracji społecznej i zwalczanie ubóstwa;
- zwiększanie możliwości instytucjonalnych oraz efektywności administracji publicznej.

Z kolei Fundusz Spójności skoncentrował się na:

- inwestycjach w dostosowanie do zmian klimatycznych;
- zapobieganie zagrożeniom;
- inwestycjach w sektor wodociągów i kanalizacji;
- inwestycjach w środowisko miejskie^{7, 8, 9, 10, 11}.

Te nowe obszary wsparcia znajdują wyraz w programach operacyjnych poszczególnych krajów, które dla Polski obrazuje tabela 6.

Tabela 6. Programy Operacyjne i ich budżet dla Polski na lata 2014-2020

Programy Operacyjne	Kwota w mld euro	Fundusze finansujące
PO Infrastruktura i Środowisko	24,2	EFRR, FS
PO Inteligentny Rozwój	7,6	EFRR
PO Polska Cyfrowa	1,9	EFRR
Regionalne Programy Operacyjne (RPO)	28,2	EFRR, EFS
PO Wiedza, Edukacja, Rozwój	0,32	EFRR
Europejska Współpraca Terytorialna	0,5	EFRR
PO Polska Wschodnia	2	EFRR
PO Pomoc Techniczna	0,6	EFRR

Źródło: Komisja Europejska - *Parliament adopts resolution on MFF 2014-2020 – Statement by Financial Programming and Budget Commissioner Janusz Lewandowski*, Bruksela 2013 [online] http://ec.europa/rapid/press-release_MEMO-13-646_en.htm [dostęp: 10.10.2013].

Ukierunkowanie wiedzowe innowacyjne i przedsiębiorcze dotyczy działań szczegółowych we wszystkich pograniczach, chociaż niektóre z nich już w samej nazwie na ten kierunek wskazują.

3.2. Programy: Horyzont 2020 oraz COSME 2014-2020 w kontekście nowych instrumentów przedsiębiorczości

Program Horyzont 2020 jest następcą 7 Programu Ramowego, w którego strukturze znalazły się wcześniejsze programy, tj. na rzecz Konkurencyjności i Innowacyjności (CIP) oraz

⁷ Materiały Komisji Europejskiej, Polityka Spójności 2014-2020. Inwestycje w rozwój ..., op. cit., s.11.

⁸ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie EFRR i uchylenia rozporządzenia (WE) nr 1080/2006.

⁹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego uchylające rozporządzenie (WE) nr 1081/2006.

¹⁰ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1084/2006.

¹¹ <http://bip.mg.gov.pl/Prawo/Obowiazujace+prawo/Fundusze> [dostęp: 10.10.2013].

Europejski Instytut Innowacji i Technologii (EIT)¹². Celem Programu jest zmniejszenie luki między badaniami i rynkiem poprzez między innymi wspomaganie innowacyjnych przedsiębiorstw. Horyzont 2020 cechuje się podejściem rynkowym do kwestii B+R a więc priorytetowo traktowane będą działania mające na celu wdrażania rozwiązań technologicznych o rynkowym potencjale. Ponadto wspierane będzie tworzenie partnerstw między sektorem prywatnym i państwami członkowskimi w celu gromadzenia i powiększenia niezbędnych środków finansowych. Ważną rolę pełnić będzie również współpraca międzynarodowa: Horyzont 2020 – zostanie wypełni otwarty na udział państw trzecich, wsparciem objęto także działania z kluczowymi partnerami krajów i regionów. Dzięki przyjęciu przez Komisję Europejską nowego dokumentu programowego „Rozwój i koncentracja unijnej współpracy międzynarodowej w dziedzinie badań naukowych i innowacji: podejście strategiczne”¹³ w programie Horyzont 2020 możliwe będzie zastosowanie w niespotykanej do tej pory skali kooperacji międzynarodowej. Przewidziano również szereg działań mających na celu dalsze tworzenie i rozwijanie Europejskiej Przestrzeni Badawczej, być może przełamanie bariery w tworzeniu jednolitego rynku wiedzy, badań i innowacji.

Budżet Programu po zaakceptowaniu Wieloletnich Ram Finansowania na lata 2014-2020 wynosi nieco ponad 72 mld euro. Szczegółowy podział tych środków zawiera tabela 7.

Tabela 7. Priorytety i podział środków w Programie Horyzont 2020

Priorytet programowy	Budżet priorytetu w mln euro	Udział % priorytetu
Umacnianie pozycji UE w dziedzinie nauki, promowanie badań o najwyższym znaczeniu.	24,341	33,56
Wzmacnianie roli przemysłu i wyposażanie go w innowacyjność, inwestowanie w nowoczesne technologie, zwiększenie dostępu sektora MSP do kapitału i funduszowego wsparcia.	17,015	23,53
Sprostanie zmianom klimatycznym, rozwijanie zrównoważonego transportu, mobilności promowanie odnawialnych źródeł energii, zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego, wyjście na przeciw problemom starzenia się zjednoczonej Europy.	30,965	42,81

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=h2020 [dostęp: 10.10.2013].

Priorytety szczegółowe Programu Horyzont 2020 wskazują na upracticznienie nauki i zastosowanie jej osiągnięć w rozwoju przemysłu i przedsiębiorczości by w ten sposób „służyć” Europejczykom w rozwiązywaniu ich problemów (priorytet 3).

¹² <http://ec.europa.eu/research/horizon2020> [dostęp: 10.10.2013 r.].

¹³ Komisja Europejska - *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i komitetu Regionów. Rozwój i koncentracja unijnej współpracy międzynarodowej w dziedzinie badań naukowych i innowacji: podejście strategiczne*, COM (2012) 497, Bruksela 2012.

Podobne wyzwania zakłada Program COSME 2014-2020, który jako następca i kontynuator poprzedniego Programu CIP realizować będzie następujące cele szczegółowe:

- zwiększanie dostępności do źródeł finansowania dla MŚP;
- tworzenie środowiska sprzyjającego powstawaniu przedsiębiorstw i ich rozwojowi;
- tworzenie kultury przedsiębiorczości w Europie;
- zwiększanie zrównoważonej konkurencyjności w europejskich przedsiębiorstwach;
- wspomaganie małych firm w obecności na zagranicznych rynkach i zwiększanie dostępności do obcych rynków¹⁴.

Powyższe cele jako nowe instrumenty konkurencyjności przedsiębiorstw dysponować będą budżetem w kwocie 2,3 mld euro.

Wnioski

UE po 2014 roku wkroczy w nową perspektywę finansową, z którą wiązać się reformy dotyczące nie tylko budżetu wieloletniego, budżetów rocznych, ale też m. in. wspólnotowych polityk wypełniających unię gospodarczą. Płaszczyzny reformowania zawarte zostały w przyjętej dziesięcioletniej Strategii Europa 2020, która we wszystkich celach, tj. inteligentnego i zrównoważonego wzrostu, a także włączenia społecznego przyjęła priorytety wiążące się z popieraniem rozwoju konkurencyjnej przedsiębiorczości. Ich realizacja wymaga intensyfikacji narzędzi sprzyjających rozwojowi przedsiębiorstw. Toteż w „nowej”, a właściwie zreformowanej polityce regionalnej zreformowaniu poddano obszary wsparciowe wszystkich funduszy strukturalnych, a szczególnie tych obsługujących politykę regionalną na lata 2014-2020, tj. Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego i nietypowego Funduszu Spójności, który służy wciąż państwom i regionom najbardziej potrzebującym. Ta nowa filozofia funduszowa ma wyraźnie ukierunkowanie na przedsiębiorstwo bezpośrednio, bądź pośrednio poprzez tworzenie warunków rozwojowych dla przedsiębiorstw oraz kreowanie sprzyjającego „otoczenia przedsiębiorczego”, ewentualnie nawet pobudzając inicjatywy tzw. klastrowe.

W tym kontekście reformatorskim szczególne zadania nowego instrumentu konkurencyjności przedsiębiorstw „przyjął na siebie” Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego wspierając przedsiębiorstwa wysokiej technologii wdrażające aktywnie prace badawczo-rozwojowe i innowacje oraz przedsiębiorstwa biznesowe zdolne do konkurencyjności na współczesnym rynku światowym.

UE do owych poczynań przywiązuje szczególną uwagę, co znajduje m. in. wyraz w popieraniu i uruchamianiu programów rozwojowych wychodzących naprzeciw rozwojowi przedsiębiorstw oczywiście w kierunku ich intensywnego wspomaganie oraz pierwszoplanowego poza wszelkimi innymi celami rozwojowymi, a programy Horyzont 2020 czy COSME 2014-2020 są tego wyraźnym dowodem.

¹⁴ http://ec.europa.eu/cip/cosme/index_en.htm [dostęp: 11.10.2013].

BIBLIOGRAFIA

Barca F., *An Agenda for a Reformed Cohesion Policy. A placed-based approach to meeting European Union challenge and expectations*, Independent Report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional policy, April 2009.

Greta M., *Euroregiony polskie w procesie integracji europejskiej oraz w przewyżnianiu peryferyjności i dysproporcji regionalnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

Greta M., Kowalski J., *Polityka regionalna Unii Europejskiej w perspektywie wyzwań Strategii Europa 2020*, [w:] *Aspekty integracyjne w Unii Europejskiej i relacje międzyregionalne*, pod red. J. Wołkowskiego, Wydawnictwo Uniwersytet w Białymstoku, filia w Wilnie, UAB BMK, Leidyka, Wilno 2012.

Komunikat Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu, KOM (2010), Bruksela 2010.

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i komitetu Regionów. Rozwój i koncentracja unijnej współpracy międzynarodowej w dziedzinie badań naukowych i innowacji: podejście strategiczne, COM (2012) 497, Bruksela 2012.

Parliament adopts resolution on MFF 2014-2020 – Statement by Financial Programming and Budget Commissioner Janusz Lewandowski, Bruksela 2013 [online] http://ec.europa/rapid/press-release_MEMO-13-646_en.htm [dostęp: 10.10.2013].

Polityka Spójności 2014-2020. Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2011.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie EFRR i uchylenia rozporządzenia (WE) nr 1080/2006.

Rozporządzenie parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego uchylające rozporządzenie (WE) nr 1081/2006.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1084/2006.

http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm [dostęp: 10.10.2013r.].

<http://ec.europa.eu/inforegio> [dostęp: 10.10.2013r.].

http://ec.europa/regional_policy/what/future/eligibility/index_pl.cfm [dostęp 10.10.2013].

http://ec.europa.eu/regional_policy/couces/docofficial/regulation/poff/2014/proposals/regulation2014_leaffet_pl.pdf [dostęp: 11.10.2013].

<http://bip.mg.gov.pl/Prawo/Obowiazujace+prawo/Fundusze> [dostęp: 10.10.2013].

<http://ec.europa/research/horizon2020> [dostęp: 10.10.2013 r.].

http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=h2020 [dostęp: 10.10.2013].

http://ec.europa.eu/cip/cosme/index_en.htm [dostęp: 11.10.2013].

http://ec.europa/rapid/press-release_MEMO-13-646_en.htm [dostęp: 10.10.2013].

FIRMY BORN GLOBALS JAKO PODMIOTY KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ

Streszczenie

W globalnej przestrzeni gospodarczej, jeszcze do niedawna zdominowanej przez wielkie korporacje transnarodowe, coraz śmielej poczynają sobie firmy z grupy małych i średnich przedsiębiorstw. Określane są one mianem born global, czyli globalne od urodzenia, co wynika ze specyfiki ich internacjonalizacji. Celem artykułu jest wykazanie, że małe firmy potrafią przyjąć wyzwanie wielkich koncernów i poprzez swoją strategię działania budować przewagę konkurencyjną. Poza warstwą teoretyczną prezentującą spojrzenie autorów na takie kwestie jak konkurencja międzynarodowa, czy też konkurencyjność born global, w artykule wykorzystano również dwa studia przypadków obrazujące skuteczność małych firm na globalnym rynku.

THE BORN GLOBAL FIRMS - ENTITIES OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Summary

In the global business environment, until recently dominated by large transnational corporation, a group of small and medium-sized enterprises is capable of outrunning their larger counterparts. They are referred to as born globals, firms with global vision that internationalize from inception. The purpose of this article is to show that small businesses are able to accept the challenge of large corporations and build competitive advantage through their marketing strategy. In addition to presenting the theoretical view of the authors on such issues as international competition or the born global competitiveness, the article also uses two case studies showing the effectiveness of small businesses in the global market.

Słowa kluczowe (Keywords): born global, international competition, globalization

Wstęp

Światowa gospodarka w XXI wieku to gospodarka globalna. Umiejdzynarodowienie działalności przez podmioty rynkowe nawet z krajów określanych jako rozwijające się lub też peryferyjne nie jest już wyjątkiem. W ten sposób tworzone są współczesne sieci biznesowe, które stają się warunkiem konkurencyjności międzynarodowej. W tym zakresie zdecydowanie dominują korporacje transnarodowe, które wykorzystując swój potencjał są w stanie budować

¹ Dr Marek Kruk, Uniwersytet w Białymstoku.

² Mgr Renata Mazur, UAB Lemastija.

przewagę konkurencyjną. To właśnie korporacje transnarodowe dzięki masowej produkcji powodują, że ceny w skali świata obniżają się i coraz trudniej firmom krajowym konkurować z międzynarodowymi korporacjami. To sprawia, że firmy z sektora MSP muszą szukać sposobów na ominięcie bariery wejścia na rynek międzynarodowy, jaką jest cena.

Obecne warunki gospodarcze powodują, że małe przedsiębiorstwa coraz śmielej spoglądają na rynki międzynarodowe i tam chcą szukać swoich szans na rozwój. Wśród nich znajdują się przedsiębiorstwa born global³, czyli globalne od urodzenia. Ich ekspansja jest dziś przedmiotem badań naukowych na całym świecie. Traktowane są jak swoisty fenomen, gdyż z niewielkimi zasobami potrafią częstokroć konkurować z największymi. Opracowanie to stawia sobie za cel diagnozę na ile konkurencyjność międzynarodowa jest autonomicznym czynnikiem internacjonalizacji firm born global. Dlatego też, przedstawione zostaną zagadnienia odnoszące się do konkurencyjności międzynarodowej, czynników budujących przewagę konkurencyjną firm born global oraz zaprezentowane zostaną dwa przypadki takich firm z Polski i Litwy, aby zweryfikować, czy w ich przypadku zdolność do konkurowania jest kwestią wyboru, czy też reakcją na otoczenie.

1. Współczesny wymiar konkurencji międzynarodowej

Konkurencyjność międzynarodową można rozpatrywać z dwóch perspektyw: makroekonomicznej i mikroekonomicznej⁴. Każda z nich opiera się na innych teoriach. W przypadku podejścia makroekonomicznego podstawową teorią, która przyświeca temu podejściu jest teoria kosztów komparatywnych, a także jej rozwinięcia. Mamy w tym przypadku do czynienia z rozważaniami związanymi przede wszystkim z polityką gospodarczą stanowiącą ramy dla rozwoju gospodarczego kraju.

Drugie podejście opiera się na teorii przedsiębiorstwa, zwłaszcza na teorii konkurencji M.Portera. Badacz ten zwrócił szczególną uwagę, że konkurencyjność na poziomie narodowym jest tylko konstruktem teoretycznym, bowiem to nie kraje, ale firmy są podmiotami realizującymi handel międzynarodowy. Ponadto podkreśla, że w warunkach globalizacji, przewaga jaką dawało krajom dysponowanie czynnikami produkcji (ziemia – surowce, praca, kapitał) nie odgrywa już tak istotnej roli, ze względu na swobodny transfer ludzi i kapitału na skalę międzynarodową, a zatem trudniej też o kształtowanie przewagi komparatywnej. Ponadto, Porter zauważył, że jeśli mówi się o konkurencyjności kraju, to powinna ona dotyczyć wszystkich sektorów, a tak nie jest. Mało tego, różnice te dotyczą poszczególnych sektorów, w których jedne firmy odnoszą sukcesy na międzynarodowych rynkach, a inne nie⁵.

W związku z powyższym uznajemy, że podejście mikroekonomiczne bardziej przystaje do współczesnych realiów gospodarczych, w związku z tym dalsze rozważania prowadzone będą na tym poziomie. Skoro więc, to przedsiębiorstwa decydują o stopniu konkurencyjności

³ Pojęcie born global wprowadzili w 1993 r. Rennie i McKinsey.

⁴ J.Borowski, *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Białystok 2008, s.57.

⁵ Tamże, ss. 68-70.

międzynarodowej należałoby odpowiedzieć na pytanie, co je popycha na rynki zagraniczne i w jaki sposób kształtują tam swoją pozycję konkurencyjną?

Mówiąc o internacjonalizacji firm należy zwrócić uwagę, że mogą one mieć do tej kwestii podejście zarówno proaktywne, jak i reaktywne. W pierwszym przypadku, mamy do czynienia z autonomicznymi decyzjami, zmierzającymi do wprowadzenia firmy na rynki zagraniczne. Decydują o tym zróżnicowane uwarunkowania, ale przeważają takie czynniki, jak chęć poszerzenia rynku, utrzymanie tempa rozwoju firmy, czy też zachowanie przewagi konkurencyjnej na rynku. Działania reaktywne mają z kolei charakter indukowany (pochodny), a zatem to zewnętrzne uwarunkowania i/lub okoliczności popychają firmy na rynki zagraniczne. W tym przypadku przyczyną mogą być zagraniczne zapytania ofertowe, sezonowość popytu, czy też nasycenie rynku krajowego. Analizując oba te podejścia do umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw, można zauważyć, że te pierwsze – autonomiczne, zwykle wynikają z woli samego zarządu, a z kolei indukowane – z presji otoczenia.

W przypadku kiedy firmy zdecydują się na internacjonalizację, to bez względu na jej źródło koniecznym staje się budowanie przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. Trąpczyński i Wrona wskazują, że na kształtowanie się tej przewagi wpływ mają takie elementy, jak⁶:

- potencjał konkurencyjny;
- strategia konkurencji;
- pozycja konkurencyjna.

Nie są to jednak trzy niezależne czynniki, ale składowe jednego procesu, kształtującego zdolność budowania przewagi konkurencyjnej na rynku zagranicznym. Rosińska-Bukowska specjalne znaczenie nadaje strategii konkurencyjności międzynarodowej i wskazuje na cztery jej filary⁷:

- 1) kompleksowość – wynikająca z rozszerzenia aspektów branych pod uwagę w procesie aktywności biznesowej;
- 2) korporacyjność – wynikająca z faktu, że budowa przewagi konkurencyjnej nie odnosi się do pojedynczych rynków, ale globalnej przestrzeni biznesowej, jako takiej;
- 3) kongruencja – czyli zdolność do zharmonizowania się z wielokulturowym otoczeniem globalnym;
- 4) kreatywność – wynikająca z tempa i kierunków zmian w otoczeniu globalnym, co zmusza firmy do poszukiwania wciąż nowych, oryginalnych rozwiązań.

Analizując te czynniki, nietrudno jest dostrzec, że odnoszą się one głównie do korporacji transnarodowych. Niezaprzeczalnym jest, że to właśnie korporacje mają znaczący udział w kształtowaniu międzynarodowej konkurencyjności na globalnym rynku. Ale wiemy też, że współczesne gospodarki najwięcej zawdzięczają podmiotom z sektora MŚP, których udział w

⁶ P. Trąpczyński, T. Wrona, *From going international to being international – strategies for international competitiveness*, Poznan University of Economics Review, Vol.13, No 1 2013, s.85.

⁷ M. Rosińska-Bukowska, *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych*, Łódź 2012, ss. 103-104.

rynku jest dominujący. Podobną rolę, ale w skali globalnej odgrywać mogą firmy określane mianem born global. Podmioty te, to dynamiczne firmy szukające swego miejsca na globalnym rynku, wciąż poszukujące najlepszych metod budowania swojej przewagi konkurencyjnej.

2. Uwarunkowania konkurencyjności firm born global

Born globals jest zjawiskiem stosunkowo nowym, fenomenem wśród podmiotów działających na rynkach światowych. Jako pierwsi, odmienne zachowanie niektórych firm w handlu międzynarodowym, zauważyli autorzy ewolucyjnej teorii internacjonalizacji (Johanson, Vahlne, Wiedersheim-Paul; Luostarinen)⁸. Badając firmy działające na wielu rynkach zagranicznych zauważyli, że rozwijają się one stopniowo, zwiększając swoje zaangażowanie na kolejnych rynkach etapowo. Jednak niektóre z firm nie przechodziły wszystkich etapów internacjonalizacji, czasami w innej niż ustalona kolejności, a nawet pomijając niektóre z tych etapów. Po raz pierwszy born globals zostały dokładniej zaobserwowane i opisane w latach 90. w Australii.

Born globals to firmy należące do MŚP, które charakteryzują się dużą dynamiką w ekspansji na rynki międzynarodowe, angażując się na wielu rynkach zagranicznych równocześnie, czasami pomijając rynek kraju macierzystego, w którym firma powstała. Według najnowszych opracowań do born global zalicza się firmy, które w ciągu dwóch lat od momentu założenia zdobyły rynki zagraniczne, ich sprzedaż zagraniczna powinna stanowić co najmniej 25% sprzedaży ogółem, chociaż zdarzają się firmy, które działają na rynkach zagranicznych wcześniej niż na rynku macierzystym.⁹ W ciągu dziesięciu lat firma powinna sprzedawać minimalnie 20% swoich towarów poza kontynentem powstania.

Od samego początku istnienia born global podejmują działania w skali globalnej, a ich celem jest osiągnięcie pozycji lidera na rynku. Strategia ich ekspansji oparta jest na innowacyjnym oraz zaawansowanym technologicznie produkcie, który pozwala na znalezienie i penetrację międzynarodowych nisz rynkowych. Born globals bardzo aktywnie poszukują, wynajdują i wykorzystują szanse i możliwości, pojawiające się na rynkach zagranicznych. Ogromny wpływ na funkcjonowanie i sukces firm born globals ma menedżer (założyciel). Szybka i skuteczna internacjonalizacja firmy możliwa jest dzięki zdobytej przez niego wiedzy, umiejętnościom, doświadczeniu zawodowemu i międzynarodowemu oraz stworzonej przez niego i wykorzystywanej na potrzeby firmy sieci powiązań biznesowych i prywatnych.

Następstwem aktywności i funkcjonowania na rynkach zagranicznych jest dla born global konkurowanie z najlepszymi z branży, a w konsekwencji uzyskanie nad nimi przewagi. Born globals, nie czekając aż zbudują większy potencjał na rynku krajowym, próbują zdobyć jak największą liczbę bardzo atrakcyjnych rynków zagranicznych. W tym celu wykorzystują sieć powiązań handlowych, osobistych i finansowych, zdobywając doświadczenie i wiedzę, którą

⁸ M. Gorynia, B. Jankowska, *Teorie internacjonalizacji*, Biuletyn Gospodarka Narodowa 2007, nr 10, ss. 22-30.

⁹ *Handbook of Research on Born Globals* pod red. M. Gabrielsson, V. H. Kirpalani, *International Business Review* 2008, nr 17, s. 387.

posiadają inni członkowie sieci. Pozwala to born global wyszukiwanie możliwości i szans na nowych rynkach zagranicznych, dzięki czemu mogą na nie wkraczać szybko i skutecznie.

Wykorzystanie sieci do zdobywania zasobów i wiedzy o rynkach zagranicznych związane jest ze specyficzną orientacją i umiejętnością – chęcią ciągłego uczenia i doskonalenia się (ang. *learning orientation*). Umiejętność ta jest rozwijana wewnątrz organizacji, a następnie, dzięki właściwemu przepływowi informacji wewnątrz firmy, wykorzystywana do osiągnięcia określonych celów na zewnątrz organizacji i do zdobywania nowych rynków.¹⁰

Sukces born global związany jest także z kulturą organizacyjną firmy, na którą składa się: proaktywność, podejmowanie ryzyka, innowacyjność oraz elastyczność. Proaktywność wiąże się z aktywnym wyszukiwaniem możliwości i szans pojawiających się na rynkach zagranicznych. Podejmowanie ryzyka to tendencja do niewyolbrzymiania ryzyka związanego z rynkami międzynarodowymi. Innowacyjność to umiejętność do rozwijania nowych pomysłów, produktów i usług oraz niekonwencjonalnego rozwiązywania problemów biznesowych. Elastyczność to umiejętność szybkiego dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych. Umiejętności te są częściej spotykane wśród młodych i niewielkich firm, ponieważ mogą one szybciej reagować na potrzeby rynku niż większe i starsze firmy.

Born global wchodząc na rynki zagraniczne wykorzystują dużą ilość różnorodnych kanałów dystrybucji, dopasowując elastycznie poszczególne ogniwa, aby droga produktu do klienta była najpewniejsza i jak najszybsza. Niektóre born globals nie posiadają żadnego kanału dystrybucji, wykorzystując jedynie Internet do sprzedaży swoich produktów.

Born globals występują w pięciu branżach¹¹: (1) high-tech (tworzenie i sprzedaż innowacyjnych i zaawansowanych technologicznie produktów); (2) high-design (nowatorskie i efektowne towary użytkowe: artykuły wyposażenia wnętrz, meble itp.); (3) high-service (usługi wyjątkowo wysokiej jakości, dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta); (4) high-know-how (produktem jest unikalna wiedza); (5) high-system business (oferowany system to połączenie usług, towarów i know-how).

Born globals zawsze nakierowane są na klienta i jego potrzeby, wyróżnia się trzy grupy relacji z klientami: business-to-business, business-to-consumer, oraz grupę mieszaną, nakierowaną zarówno na klientów instytucjonalnych jak i indywidualnych. Dla born global relacje business-to-business wydają się być ważniejsze, gdyż dzięki nim firma osiąga większą sprzedaż.

Born global od zainicjowania działalności posiadają własne marki lub porozumienia dotyczące marki, używają także większej ich ilości niż firmy tradycyjne. Dzięki temu firma może osiągnąć więcej różnych segmentów rynku, ryzyko jest zdywersyfikowane, a potrzeby klientów lepiej zaspokojone. W tym celu born globals dodatkowo wykorzystują co-branding. Częstsze wykorzystanie relacji business-to-business powoduje, że posiadanie własnej marki nie jest konieczne. Dlatego strategia marketingowa born globals opiera się często na strategii marki

¹⁰ S. T. Cavusgil, G. Knight, *Born Global Firms: A New International Enterprise*, Business Expert Press; NY, 2009, s. 58.

¹¹ R. Luostarinen, M. Gabrielsson, *Globalization and Marketing Strategies of Born Globals in SMOPECS*, Thunderbird International Business Review 2006, nr 48, s. 773.

producenta oryginalnego sprzętu, na własnej marce lub nie jest prowadzona żadna strategia marki.

3. Konkurencyjność międzynarodowa firm born global – studia przypadków

PGwear – firma z pomysłem

W 2006 roku powstała w Białymstoku firma oferująca odzież przeznaczoną dla kibiców piłki nożnej. W tym przypadku nie chodziło wcale o robienie konkurencji klubom czy reprezentacjom. Oferta ta skierowana była do specyficznej grupy odbiorców, tzw. ultras. Jest to, w przypadku każdej drużyny, grupa mniejszościowa. Są to ludzie głęboko zaangażowani w działalność na rzecz swojej drużyny i swojego klubu. W swojej aktywności kierują się kilkoma priorytetami. Po pierwsze, zawsze zależy im na frekwencji na meczu, bez względu na to czy „u siebie” czy „na wyjeździe”, bez względu na pogodę, czy inne okoliczności. Po drugie, troska o oprawę meczu, a zatem wszelkie wizualne oraz akustyczne atrybuty kibica, zwykle organizowane są przez ultras. Po trzecie, wspieranie klubu i zawodników, bez względu na osiągnięte wyniki. Po czwarte, ochrona wizerunku klubu i barw klubowych. Do takiej właśnie, charakterystycznej grupy klientów PGwear skierował swoją ofertę.

Założeniem dwóch kolegów, którzy dali początek firmie (nota bene PG to inicjały ich imion) było zaoferowanie odzieży, nie tylko spełniającej oczekiwania funkcjonalne (bluzy z kapturami, czapki-kominiarki), ale przede wszystkim emocjonalne, pozwalające podkreślić swoje zaangażowanie na co dzień, kiedy zwykle nie nosi się koszulki klubowej. Emocjonalną stronę produktu gwarantują nadruki oraz ubarwienia, które w dość uniwersalny sposób nawiązują do barw klubowych.

Ambicją właścicieli było zaistnienie w tym środowisku w Polsce i wyrobienie swojej marki. Aby dotrzeć do odbiorców w całym kraju zdecydowano się założyć sklep internetowy. Od razu też postanowiono, że będzie istniała wersja angielskojęzyczna, ze względu na większą liczbę potencjalnych klientów na świecie. Jeden ze współzałożycieli (obecnie właściciel) uznał, że skoro sam dość biegle posługuje się językiem niemieckim, to warto dołączyć także wersję w tym języku, zwłaszcza, że poznani na forum niemieccy ultras, byli entuzjastycznie nastawieni do tego pomysłu. Kiedy biznes w Internecie ruszył okazało się, że zainteresowanie klientów zagranicznych przerosło oczekiwania właścicieli. Już w drugim miesiącu działalności firmy pojawiło się zamówienie z Danii. Był to początek internacjonalizacji.

Kiedy pojawili się klienci zagraniczni firma musiała postawić na współpracę z podmiotami zewnętrznymi wspierając się tym samym w ekspansji międzynarodowej. Jak się okazało, niewiedza może drogo kosztować, gdyż np. na przesyłki do krajów UE również chciano naliczać cło, co było swoistym kuriozum początków akcesji. W tym czasie jasnym okazało się, że chcąc zaspokoić oczekiwania klientów zagranicznych potrzebne są działania nakierowane na jakość, zarówno produktu, jak również relacji z klientami. Za jakością produktu stały podmioty, którym PGwear zleca wykonanie wyrobów gotowych, przy czym koncepcje i projekty dostarcza firma. Taka współpraca odpowiada obu stronom. Dla firmy ważne jest, aby produkt spełniał wszystkie wymagania, a dla wykonawcy pozwala się skupić na procesie wytwórczym, a nie rozwiązywaniu, często istotnych dylematów produktowych.

Współpraca z podwykonawcami zagranicznymi jest sporadyczna, zwykle ogranicza się do ciekawych projektów graficznych.

W związku z tym, że firma prowadzi sprzedaż przez Internet, w początkowej fazie nie było potrzeby współpracy z jakimkolwiek pośrednikami. Z czasem okazało się, że do firmy zgłosili się reselerzy zainteresowani współpracą. Obecnie jest ich 20 i są to podmioty działające na terenie Europy. Firma jest zainteresowana poszerzeniem współpracy w tym zakresie, dlatego też chce stworzyć program współpracy i wyjść z tą propozycją do partnerów.

Już wieloletnia działalność na rynku spowodowała, że w firmie uformowała się hierarchia ważności cech związanych z kulturą organizacyjną. Na pierwszym miejscu w firmie stawia się innowacyjność, ciągłe poszukiwanie nowych rozwiązań, dążenie do perfekcji zarówno w odniesieniu do produktu, jak również w relacjach z klientami. Kolejną cechą jest elastyczność, bez niej nie możliwa byłaby realizacja zamówień indywidualnych, a one często stanowią istotny obszar aktywności firmy. Proaktywność, rozumiana jako wytyczanie nowych ścieżek, nie jest na pierwszym planie, ale firma jest gotowa, gdy tylko znajdzie nowy obszar do jego eksploracji. Przy tych cechach kluczowe są trzy wartości stanowiące filary kultury organizacyjnej PGwear, są to uczciwość, szczerowość, lojalność. Na wartości te stawiają w relacjach z wszystkimi interesariuszami, gdyż wierzą, że to są jednocześnie filary długotrwałego rozwoju.

W PGwear nikt nie ma wątpliwości, że orientacja na klienta jest kluczem do powodzenia, ale pamiętają także, iż sukces to nie tylko satysfakcja odbiorców, ale również dochody osiągnięte przez firmę. Mają to zapewnić produkty, które w skali świata wyróżnia high-design, bowiem w projekty nowych kolekcji inwestowane są duże budżety, zarówno w warstwę projektową (estetyczną i funkcjonalną), jak również promocyjną. Firma wychodzi bowiem z założenia, że o jakości oferty świadczy nie tylko sam produkt, ale też jak go się klientowi przedstawia. W komunikacji z klientami istotną rolę odgrywa marka. W zasadzie cały wysiłek jest ukierunkowany na wzmocnienie skojarzeń z marką PGwear, aby budowały one lojalność klientów. Zresztą przykłady tego dostarczane są do firmy każdego dnia, nie tylko poprzez powtarne zakupy klientów, ale też w bezpośredniej korespondencji z klientami.

Proces internacjonalizacji firmy wciąż trwa. PGwear ma różnych obecnie konkurentów. Takich, którzy starają się być oryginalni i takich, którzy dosłownie kopiuje działania firmy. Jednych i drugich firma obserwuje i podejmuje działania, aby wciąż być z przodu, wciąż utrzymywać swoją przewagę konkurencyjną. Zresztą nie może inaczej. Wskaźnik internacjonalizacji mierzony wartością transakcji na rynkach zagranicznych do transakcji ogółem wynosi blisko 98%. W związku z tym, firma chce poprzez wykorzystanie swojego potencjału wciąż budować silną pozycję w obsługiwanym rynku, zwiększając jednocześnie udział.

LEDDEX – świetlana przyszłość

Firma, zajmująca się oświetleniem LED, została założona przez trzy osoby w czerwcu 2010 r. na Litwie. Jeden ze współwłaścicieli zrezygnował i obecnie firmą kierują dwie osoby. Współwłaściciele podzielili zakres swoich obowiązków w ten sposób, że jeden z nich zajmuje

się oświetleniem LED w systemach architektonicznych (głównie na rynku polskim), a drugi – oświetleniem reklamowym (głównie w UK).

Pomysł na działalność gospodarczą był kwestią przypadku, chociaż bazował na znajomości branży. Współwłaściciele, obydwaj obywatele litewscy, znają się z poprzedniego miejsca pracy, pochodzą jednak z innych środowisk i kultur. Jeden z nich studiował w Polsce, posiada wyjątkowe umiejętności dotyczące wizualizacji oświetlenia w architekturze, drugi – studiował Marketing i Biznes Międzynarodowy w USA, a zdobyta wiedza pomaga mu w pozyskiwaniu klientów. Obydwaj znają po kilka języków obcych (litewski, rosyjski, angielski i polski), które wykorzystują w codziennym kierowaniu firmą w kontaktach z pracownikami i klientami.

W relacjach z pracownikami kierownictwo stosuje demokratyczny i liberalny system zarządzania. Po pierwsze – ponieważ firma jest niewielka, wszyscy bardzo dobrze się znają, a ich relacje są bardzo przyjazne. W ciągu 3 lat działalności firmy nie zmienili się jej pracownicy. Po drugie dlatego, że właściciele mają doświadczenie w pracy w korporacji. A styl zarządzania, który jest przez nich stosowany, w zamierzeniu miał być przeciwieństwem stylu kierowania korporacją (autokratyczny). Właściciel uważa, że stosowany przez niego styl zarządzania powoduje, że ludzie chętnie przychodzą do pracy i są wydajniejsi. Czasami zdarza się, że pracownicy próbują wykorzystywać liberalne podejście kierownictwa – wtedy wykorzystuje się „angry meetings” – i rozmawia na temat obowiązków pracownika. W opinii właściciela – osobisty kontakt z pracownikami jest możliwy dzięki niewielkim rozmiarom firmy (8 pracowników), być może w przyszłości w raz z rosnącą liczbą pracowników to się zmieni.

Przyjazne relacje i kontakt osobisty są także preferowane we współpracy z partnerami i klientami. Relacje biznesowe postrzegane są często jako osobiste. Dzięki temu tworzona jest emocjonalna więź pomiędzy firmą a kontrahentami, a relacje między nimi są przez to trwalsze. Budowa sieci powiązań osobistych i biznesowych zapewnia pewien bufor bezpieczeństwa, który obniża ryzyko związane z prowadzeniem działalności.

Firma w swoich działaniach jest nastawiona na indywidualne potrzeby klienta, każdy projekt wymaga dostosowania produktu do jego wymagań i preferencji. Jest to możliwe dzięki konstrukcji produktu ostatecznego, który zbudowany jest z mniejszych elementów.

Wykształcenie zdobyte za granicą i doświadczenie zawodowe ma duży wpływ na postrzeganie przez kierownictwo szans, możliwości i ryzyka związanego z działalnością na rynkach zagranicznych. Firma, zarejestrowana na Litwie, pierwszych klientów pozyskała w Polsce, a kolejnych w Anglii. Dopiero w tym roku firma zaistniała na rynku macierzystym. Założyciel, który studiował w USA, postrzega rynek globalnie, nie dostrzega jego granic, barier, skoncentrowany jest jedynie na dotarciu do klienta. Zakłada, że każdy rynek jest taki sam, zmieniają się tylko niektóre warunki. Aby więc wejść na nowy rynek niezbędne jest zrozumienie tegoż rynku, mentalności ludzi, oczywiście należy posiadać dobry produkt i zaoferować właściwy serwis. Jako dodatkowe, wskazał znajomość języka i chęć przyswojenia sobie nowych informacji związanych z działalnością w kraju docelowym. Wejście na nowe rynki jest poprzedzone przygotowaniem teoretycznym. Ryzyko, postrzegane jest jako zjawisko

naturalne i powszechne. W każdej dziedzinie powinno być właściwie skalkulowane, przemyślane i podjęte.

Branża oświetleń LED jest bardzo młoda, ma zaledwie kilka lat. Rynek globalny jest bardzo dynamiczny i rozwojowy. Szczególne znaczenie ma ciągła presja na obniżanie cen i wzrost możliwości wykorzystania LED. Na niewielkim rynku litewskim istnieje duża konkurencja, a do zdobywania kontraktów wykorzystywane są często osobiste koneksje. Dlatego też firma od samego początku nastawiona była na ekspansję zagraniczną. Jako przewagę konkurencyjną wykorzystuje swój produkt, cenę, oferowany serwis, a przede wszystkim jest elastyczna w działaniu. Produkt łączy w sobie cechy zaawansowanej technologii (high-tech) z wyjątkowością oferowanego serwisu (high-service). Ponieważ w branży do uzyskania przewagi konkurencyjnej niezbędne są: innowacyjność, dobra marka oraz rzetelność w działaniu, firma musi się ciągle rozwijać. Dlatego też aktywnie poszukiwane są nowe możliwości rozwoju, a strategia wejścia opiera się o co-branding, wykorzystywane są także kanały dystrybucji korporacji transnarodowych (Samsung). W ten sposób firma zdobywa nowe rynki, niestety czasami widzialność marki jest znikoma.

W zaledwie trzy lata firma zdobyła klientów na ośmiu rynkach, w tym także poza Europą, na Bliskim Wschodzie, a sprzedaż zagraniczna wynosi około 70%. Na Litwie jest jedną z trzech najsilniejszych firm. LEDDEX wciąż aktywnie poszukuje klientów na nowych rynkach, wykorzystując szanse i możliwości, które się na nich pojawiają. Oświetlenie LED jest novum na rynku i wciąż poszukiwane są nowe możliwości jego zastosowania. Oczywiście jest zatem, że branża ma przed sobą świetlaną przyszłość, a firma wykorzystująca LED jako swój produkt, aktywnie rozwijająca się i otwarta na wszelkie możliwości jego zastosowania, posiada z całą pewnością otwartą drogę do sukcesu na rynkach międzynarodowych.

Wnioski

Trudno jest uznać, że proces globalizacji wszedł już w fazę dojrzałości. Wciąż pojawiają się na nim zjawiska, nadające nowy wymiar tym procesom. Takim zjawiskiem, bez wątpienia jest pojawienie się i rozwój firm born global. Te zazwyczaj małe firmy, bez najmniejszych kompleksów podejmują wyzwania na globalnym rynku. Mając świadomość ograniczeń wynikających z posiadanych zasobów przyjmują strategie konkurencyjne, adekwatne do warunków w danej branży. Aktywnie wyszukują i wykorzystują pojawiające się szanse i możliwości na rynkach zagranicznych.

W przypadku branży dojrzałej, jaką bez wątpienia jest branża odzieżowa, firmy born global, jak np. PGwear stawiają w swojej strategii konkurencyjnej przede wszystkim na koncentrację na niszy rynkowej. Dzięki temu mogą skupić swoje zasoby na takich elementach jak high-design oraz jakość obsługi klienta. Wkładając emocje w produkt i relacje budują lojalność wśród odbiorców, dając sobie możliwość dalszej ekspansji i zabezpieczając się przed atakami ze strony globalnych koncernów.

Jeśli zaś branża jest rozwojowa, w naszym przypadku oświetlenie LED, wówczas strategia firm born global opierać się może na high-tech oraz high-service. Dzięki temu zaspokojone są specyficzne potrzeby klientów i to w sposób, często niedostępny dla największych graczy

rynkowych. Świadomość tego pozwala firmie LEDDEX odważnie patrzeć w przyszłość i podejmować coraz śmielsze decyzje odnośnie ekspansji międzynarodowej.

Te dwa przykłady obrazują różnorodność branż i strategii internacjonalizacji, ale łączy je pasja do podejmowania trudnych wyzwań, gotowość do konkutowania z każdym na świecie, a przede wszystkim nacisk na poznanie potrzeb klienta i zaspokojenie ich możliwie najwyższej jakości ofertą. Można przypuszczać, że obecnie jeszcze nowe zjawisko, jakim są firmy born globals, stanie się wkrótce normą charakterystyczną dla rozwiniętych gospodarek, a udział małych i średnich firm na globalnym rynku osiągnie również 90%.

BIBLIOGRAFIA

Borowski J., *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Białystok 2008.

Cavuşgil S.T., Knight G., *Born Global Firms: A New International Enterprise*, Business Expert Press; NY, 2009.

Handbook of Research on Born Globals, pod red. M. Gabrielsson, V. H. Kirpalani, International Business Review 2008, nr 17,

Gorynia M., Jankowska B., *Teorie internacjonalizacji*, Biuletyn Gospodarka Narodowa 2007, nr 10.

Luostarinen R., Gabrielsson M., *Globalization and Marketing Strategies of Born Globals in SMOPECS*, Thunderbird International Business Review 2006, nr 48.

Rosińska-Bukowska M., *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych*, Łódź 2012.

Trąpczyński P., Wrona T., *From going international to being international – strategies for international competitiveness*, Poznan University of Economics Review 2013, Vol.13, No 1.

KIERUNKI DOSKONALENIA REALIZACJI PROJEKTÓW, PRZY WYKORZYSTANIU PRACOWNIKÓW WIEDZY, JAKO GŁÓWNA DETERMINANTA BUDOWY PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW W XXI WIEKU

Streszczenie

Postępująca globalizacja działalności gospodarczej, powoduje że dla większości przedsiębiorstw współczesnego świata nie jest już realne kontynuowanie dotychczasowych założeń ekonomiczno - gospodarczych opartych na niedrogiej sile roboczej. Organizacje XXI wieku stoją przed wyzwaniem jakim jest przełamanie bariery tanich zasobów pracy, muszą one dążyć do unowocześnienia gospodarki, która zawierać będzie o wiele większy komponent postępu technicznego - do „gospodarki opartej na wiedzy”. Stworzenie takiej struktury organizacyjnej, uodpornionej na zmasowane naciski zewnętrznych uwarunkowań, jest możliwe do osiągnięcia tylko i wyłącznie w połączeniu z kapitałem ludzkim wysokiej jakości. Dlatego też przedsiębiorstwa zwracają się w stronę zarządzania opartego na realizacji projektów, do realizacji których zatrudniać powinno się coraz to bardziej wykwalifikowaną kadrę pracowników. W związku z tym celem niniejszego artykułu jest wskazanie kierunków doskonalenia zarządzania projektami w firmach przy wykorzystaniu potencjału pracowników wiedzy, którzy mają coraz większy wpływ na funkcjonowanie organizacji przedsiębiorstwa.

DIRECTIONS OF IMPROVING THE IMPLEMENTATION OF PROJECTS, AT APPLICATIONS OF KNOWLEDGE WORKERS, AS THE MAIN DETERMINANT OF THE STRUCTURE OF THE COMPETITIVE EDGE OF ENTERPRISES IN THE 21ST CENTURY

Summary

Increasing globalization of business means that for most companies the modern world is no longer viable to continue existing economic assumptions based on inexpensive workforce. Twenty-first century organizations are facing the challenge of overcoming barriers of low-cost labor resources. They have to attempt to modernize the economy, which will include a much larger component of technical progress - an ‘economy based on knowledge’. Creation of such an organizational structure capable of withstanding massive pressures of external conditions, is possible only in conjunction with high-quality human capital. That is why companies are turning to management based on the implementation of the projects, the implementation of which requires employment of more and more qualified staff. Therefore, the aim of this article

¹ Dr Michał Igielski, Akademia Morska w Gdyni.

is to provide directions for improvement of project management in companies with the potential of knowledge workers, who have an increasing impact on the functioning of the organization of the enterprise.

Słowa kluczowe (Keywords): project management, a team of project, knowledge worker, directions of improving

Wstęp

Przedsiębiorstwa oraz instytucje w Polsce, podążając za przykładem firm w najlepiej rozwiniętych krajach świata i integrując się z gospodarką Unii Europejskiej, zmierają również w kierunku zarządzania opartego na realizacji projektów, kładąc przy tym duży nacisk na personel, a także doskonałą komunikację między poszczególnymi segmentami działania. Projekt najprościej można określić jako ogół działań, które pozwalają na organizację pracy w sposób prowadzący do osiągnięcia założonego celu. Jest wiele czynników, które pomagają, bądź utrudniają osiągnięcie tego celu. Sprawne zarządzanie połączone z efektywną komunikacją to podstawa skutecznego zarządzania projektem, czyli realizacji wszystkich założonych celów. Niezależnie od tego, jakie spojrzenie na projekt wybierzemy, i z jakiego modelu skorzystamy największą uwagę przykładają się do pracy w zespole (ang. Teamwork) oraz do dobrej komunikacji wewnętrznej jak i zewnętrznej. Organizacja projektów i zespołów projektowych staje się przymusem dla przyszłościowo patrzących organizacji. Ze względu na postępującą globalizację biznesu, skrócenie cyklu życia produktu, rosnące zaangażowanie klienta i dostawców w rozwój produktów - Teamwork oraz zarządzanie ludźmi w nim pracujących staje się nie tylko czynnikiem sukcesu firmy, ale wręcz częścią edukacji. Jednak ciągle wiele projektów nie jest zarządzanych efektywnie, a wyniki pracy zespołów nie są satysfakcjonujące. Dlaczego tak się dzieje?

1. Pojęcie zarządzania projektami w XXI wieku

Ważnym kierunkiem w naukach o zarządzaniu jest koncepcja Project Management, która popularyzowana jest na świecie już od lat sześćdziesiątych XX wieku. Jednakże dopiero w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku ta nowa koncepcja zarządzania zastosowana w celu prowadzenia niepowtarzalnych przedsięwzięć zyskała znaczną rzeszę zwolenników w Europie, w tym także w Polsce. Stało się tak zarówno za sprawą kontaktów z rozwiniętymi firmami, stosującymi w praktyce zarządzanie projektami jak i w wyniku popularyzacji tej tematyki przez organizacje globalne.

W skład koncepcji wchodzi prace analityczno - badawcze, planowanie przebiegu i zasobów projektów, projektowanie zasadnicze oraz projektowanie procesu realizacji projektu.

Zarządzanie projektami to gałąź wiedzy i działalności praktycznej, która jest reprezentowana przez²:

- spełnianie funkcji menadżerskich w pracach przygotowawczych i podczas toku opracowania dokumentacji projektowej danego przedsięwzięcia, a także w procesie wdrożeniowym,
- określoną specjalizację zawodową, dotyczącą zarządzania przebiegiem merytorycznego rozwiązywania zadań projektowych.

Na potrzeby niniejszego opracowania, zdaniem autora, zarządzanie projektami można rozumieć jako dwie formuły, z których jedna jest postrzegana jako pragmatyka menadżerska, czyli: realizacja prac ekonomiczno – zarządczych podczas przebiegu procesu projektu, koncentrująca się na funkcjach zespołów projektowych, planowania życia projektu, harmonogramowania, budżetowania, analizy efektywności przedsięwzięć, koordynacji oraz kontroli.

Druga zaś formuła to postrzeganie zarządzania projektem jako kierownictwa typowo merytorycznego nad opracowaniem projektu i jego wdrażaniem. W tym sensie występuje zdecydowana przewaga metodyki badań, którą reprezentują podejścia uniwersalne z zakresu m.in. identyfikacji, diagnozy, modelowania wzorującego, projektowania. Mają one także wersje wysoko wyspecjalizowane, w zależności od tego, czego dotyczą.

W skład całej tzw. warstwy metodycznej zarządzania projektami wchodzi prace teoretyczne, doświadczalne, wdrożeniowe i rozwojowe - bez rozpatrywania tego pod kątem rodzaju wiedzy oraz działalności praktycznej. Wszystkie badania podstawowe i wdrożone zastosowania obejmują z jednej strony makrosystemy o złożonej strukturze oraz rozbudowanym zakresie działań projektowych, jak i też z drugiej strony indywidualne przedsięwzięcia o wąskim i ściśle ukierunkowanym przeznaczeniu.

Zarządzanie projektami nie ogranicza się do przedsięwzięć szczególnych, spektakularnych, o wielkim znaczeniu, ale jest podejściem o wyraźnie rozbudowanej strukturze zastosowań. Przykładem tego rozszerzonego zakresu wykorzystania idei zarządzania projektami mogą być projekty badawcze czy też szkoleniowe.

2. Wymagania stawiane kierownikom projektów w przedsiębiorstwie

Każdy pracownik w każdym zespole posiada określone miejsce i ma do wykonania przydzielone jemu funkcje. By nie wprowadzać zamieszania muszą być precyzyjnie one określone by wszyscy wiedzieli o zakresie działania i odpowiedzialności poszczególnych osób. Dlatego też istotny jest jednoznaczny podział zadań pomiędzy wszystkimi członkami zespołu. Aby praca zespołu była efektywna - funkcje pełnione przez członków zespołu muszą się uzupełniać³.

² A. Stabryła, *Zarządzanie projektami ekonomicznymi i organizacyjnymi*, Warszawa 2006, s.11.

³ M. Armstrong, *Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi*, Warszawa 2007, s.10-19.

Jednak sukces całego zespołu zależy też w znacznym stopniu od możliwości i zdolności jego kierownika – lidera.

Osoba zarządzająca personelem podczas realizacji projektu jest ważnym ogniwem dla realizacji całego przedsięwzięcia - koordynatorem, opiekunem, doradcą i sędzią. Warto zastanowić się nad jego rolą ponieważ jest on łącznikiem pomiędzy zleceniodawcą projektu, a całym *teamem*. Kierownik projektu to przywódca i członek zespołu jednocześnie. Od jego umiejętności, doświadczenia a także cech osobowych zależy przyszłość projektu.

W tradycyjnych modelach zarządzania menadżerowie zajmują różne stanowiska i wykonują zróżnicowane zadania. W związku z tym można wyróżnić⁴:

- kierowników pierwszej linii, którzy nadzorują prace wykonawców i nie są przełożonymi innych kierowników,
- kierowników średniego szczebla kierujących pracą innych kierowników, a niekiedy także wykonawców,
- kierowników najwyższego szczebla odpowiadających za całość zarządzania organizacją.

Z punktu widzenia efektywności pracy zespołu istotna jest ścisła współpraca między kierownikiem a członkami zespołu. Oczywiście kierownik powinien zajmować nadrzędną pozycję w stosunku do swoich współpracowników, wywierając na nich taki wpływ, aby realizowali powierzone im zadania. Niemniej jednak powinien brać pod uwagę ich zdanie oraz opinie. Tylko wzajemne oddziaływanie kierownika i pracowników zespołu projektowego przyczynia się do sukcesu projektu⁵.

Kierownik musi umieć współpracować ze swoim zespołem, oddziaływać na podwładnych, aby postępowali zgodnie z jego zamierzeniami oraz brać pod uwagę oddziaływanie na niego członków zespołu projektowego. Warto w takiej sytuacji znać warunki skutecznego kierowania zespołem, do których należy zaliczyć⁶:

- reprezentowanie odpowiedniej postawy,
- posiadanie władzy,
- posiadanie umiejętności wypełniania funkcji kierowniczych,
- posiadanie chęci kierowania.

Osoba kierownik zespołu musi zatem:

- umieć motywować swój zespół do działania,
- posiadać umiejętność wyznaczania sobie samemu celów i motywowania się do ich realizacji,
- być osobą stanowczą, broniącą swojego zdania przy jednoczesnym braniu pod uwagę opinii innych pracowników,
- być osobą asertywną,
- umieć odszukać kompromis między uległością i agresywnością,

⁴ A. Czermiński, i inni, *Organizacja i zarządzanie*, Gdańsk 1998, s.38-39.

⁵ J. Skalik, *Zarządzanie*, Wrocław 1998, s 35.

⁶ S. Gregorczyk, W. Witkowski, *Kierowanie zespołem projektowym*, Warszawa 2007, s. 242 – 243.

- doceniać dobrą pracę swoich współpracowników i wyrażać dla niej uznanie,
- być stabilnie emocjonalnym, co zwiększy jego wiarygodność u wszystkich interesariuszy,
- radzić sobie w sytuacjach stresowych, który nie brakuje ich podczas realizacji codzienny działań biznesowych,
- umiejętnie planować i organizować swoją pracę.

Dodatkową i zarazem niezbędną cechą u kierownika zespołu, powinna być także przedsiębiorczość, czyli przejawianie inicjatywy, podejmowanie nowych wyzwań, gotowość do ponoszenia ryzyka czy też twórcze podejście do rozwiązywania problemów⁷.

Powyższe rozważania raz jeszcze potwierdzają istotność czynnika ludzkiego zarówno w aspekcie kierownika, jak też wszystkich członków zespołu projektowego, ponieważ oczywiste jest, że sukces kierownika nie jest mierzony jedynie poprzez rezultat pracy całego zespołu, ale również poprzez osiągnięty później efekt, opinie zleceniodawcy i współpracowników.

3. Charakterystyka pracowników wiedzy w przedsiębiorstwie

Pracownicy wiedzy są odpowiedzialni za inicjowanie innowacji i wzrost organizacji. Wynajdują nowe produkty i usługi, projektują programy marketingowe i tworzą strategię firmy. Są dla obecnej gospodarki „wołami zaprzęgowymi” postępu ekonomicznego. Jeśli firmy mają stać się bardziej zyskowne, jeśli strategię mają odnieść sukces, jeśli społeczeństwo ma się rozwijać – to stanie się tak jedynie, gdy pracownicy wiedzy wykonają swoją pracę w sposób bardziej produktywny i skuteczny⁸.

Peter Drucker jako pierwszy w znaczący sposób opisał pracownika wiedzy w swojej książce z 1959 roku „Landmarks of tomorrow”, a w roku 1969 postawił następującą tezę: „Produktywność pracy opartej na wiedzy będzie dużym wyzwaniem zarządzania w tym wieku, tak jak produktywność pracy manualnej była wielkim wyzwaniem zarządzania w poprzednim wieku”⁹. A w roku 1997 posunął się nawet dalej w swoich rozważaniach, zwracając szczególną uwagę na samych pracowników wiedzy: „produktywność wiedzy i pracowników wiedzy nie będzie jedynym źródłem przewagi konkurencyjnej w światowej ekonomii. Jakkolwiek będzie to czynnik decydujący, przynajmniej dla większości przemysłów w krajach rozwiniętych”¹⁰. Z kolei T.H. Davenport definiuje pracownika wiedzy w następujący sposób: „Pracownik wiedzy posiada wysoki poziom wiedzy eksperckiej, wykształcenia lub doświadczenia, a główny cel jego pracy obejmuje tworzenie, dystrybucję lub zastosowanie wiedzy”¹¹. Odnosnie zaś

⁷ Na podstawie: Armstrong M, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategia i działanie*, Kraków 1996, s. 54 oraz Brewster C., *HRM in the UK: Issues and Trends*, Warszawa 2006.

⁸ T.H. Davenport, *Thinking for a living. How to get better performance and results from knowledge workers*, Boston 2005, s. 3 - 4

⁹ P.F. Drucker, *The age of discontinuity*, New York 1969.

¹⁰ P. F. Drucker, *The future that has already happened*, New York 1997, s.21.

¹¹ T.H. Davenport, *Thinking for a living. How to get better performance and results from knowledge workers*, Boston 2005, s.10.

wytworów ich pracy to P.F. Drucker określił je jako obiekty nie fizyczne, tylko jako idee oraz wiedzę¹².

Pracowników wiedzy można spotkać prawie we wszystkich organizacjach w rozwiniętych gospodarkach, niezależnie od rodzaju prowadzonej działalności. Głównym jednak dylematem pozostaje, w jaki sposób zdefiniować pracowników, którzy pracownikami wiedzy nie są. Oczywiście jest, że w dobie nowej gospodarki większość zawodów wymaga pewnego poziomu wiedzy – ale tak było również w czasach, gdy F. W. Taylor wdrażał zasady naukowej organizacji pracy. Warunki zewnętrzne w ostatnim stuleciu uległy zmianie za sprawą niespotykanego wcześniej rozwoju gospodarczego, technologicznego i społecznego, dlatego też minimalny poziom wiedzy, niezbędny do wykonywania jakichkolwiek prac, uległ wzrostowi. Poprzeczka została podniesiona przez czynniki zewnętrzne i dopasowana do wymogów naszych czasów.

Kluczowym zagadnieniem jest także produktywność pracowników wiedzy, stanowiąca jedno z największych wyzwań organizacji w XXI wieku. Najważniejszym i unikalnym wkładem zarządzania w XX wiek był pięćdziesięciokrotny wzrost produktywności pracowników gospodarki industrialnej (manual workers). Najważniejszym wkładem, którego musi dokonać zarządzanie w XXI wieku jest podobny wzrost produktywności pracy opartej na wiedzy i pracowników wiedzy. Najbardziej wartościowym zasobem XX-wiecznych przedsiębiorstw było wyposażenie produkcji. Najbardziej wartościowym zasobem XXI-wiecznych instytucji, biznesowych czy nie, będą pracownicy wiedzy i ich produktywność¹³.

4. Występujące problemy podczas realizacji projektów w badanych przedsiębiorstwach

W związku z celem niniejszego artykułu, czyli próbą wskazaniem kierunków doskonalenia zarządzania projektami w przedsiębiorstwie, przy wykorzystaniu potencjału pracowników wiedzy (w tym przypadku zazwyczaj kierowników projektów), autor opracowania musiał w pierwszej kolejności pozyskać wiedzę na temat głównych problemów / dysfunkcji, które występują podczas realizacji zadań projektowych. Stąd też, w przeprowadzonym badaniu, objęto m.in. uczestników procesu zarządzania projektem – czyli kierowników projektu i członków zespołu projektowego funkcjonujących w przedsiębiorstwach na terenie całego kraju. Koniecznie należy w tym miejscu zaznaczyć, iż przedstawiane dane i wnioski z powyższego badania w tym opracowaniu, stanowią jedynie niewielką część wszystkich zgromadzonych i przeanalizowanych danych.

W związku z tym faktem oraz prawidłowością, że na zarządzanie tego typu projektem mają wpływ zarówno czynniki zewnętrzne jak i wewnętrzne, ustalono pod tym kątem konkretne grupy respondentów, biorąc pod uwagę:

- organizację w której oni pracują, czyli jej formę prawną, strukturę organizacyjną oraz wielkość.

¹² P.F. Drucker, *Management. Tasks, Responsibilities, Practices*, New York 1986, s. 122.

¹³ P.F. Drucker, *Management challenges for the 21st century*, Boston 2004, s. 116.

- zmienne indywidualne, czyli wykształcenie, wiek, płeć.
- zmienne przebiegu kariery zawodowej, czyli stanowisko które piastują, doświadczenie zawodowe, staż pracy, wiedzę na temat wykonywanej pracy.

Warto też nadmienić, iż cały proces badawczy przeprowadzono opierając się tym, iż zarządzanie projektem mogą warunkować:

- struktura organizacyjna przedsiębiorstwa,
- charakter przedsiębiorstwa,
- wielkość przedsiębiorstwa,
- liczba członków zespołu projektowego,
- ich wiedza i doświadczenie oraz sposób i rodzaj zatrudnienia na stanowisko projektowe.

W badaniach nie uwzględniono mikroprzedsiębiorstw czyli instytucji zatrudniających do 9 osób, które zazwyczaj powstają jedynie w celu realizacji danego projektu, a ich cały personel to tylko i wyłącznie pracownicy projektu, oraz firm, które realizują dopiero swój pierwszy projekt - nie realizowały wcześniej żadnych innych i nie mają w związku z tym żadnych doświadczeń oraz punktów odniesienia.

Do badania założono wielkość próby w liczbie 188 przedsiębiorstw działających na terenie całego kraju, które realizują jednocześnie przynajmniej dwa projekty i zrealizowały już wcześniej także przynajmniej dwa tego typu projekty.

Reasumując, w całym badaniu badaniu wzięło udział w sumie:

- 312 zespołów projektowych realizujących w przedsiębiorstwach (w 70 instytucjach było powyżej jednego zespołu);
- 272 kierowników zespołów projektowych (w 40 przypadkach jedna osoba była kierownikiem aż dwóch zespołów projektowych);
- 638 pracowników zespołów projektowych (w 48% przypadków jedna osoba zatrudniona była na dwóch stanowiskach w projekcie, a w 46% przypadków jedna osoba była zatrudniona na dwóch stanowiskach w dwóch różnych projektach).

Na podstawie powyższych danych, uzyskanych podczas badania dwóch grup respondentów, autor dokonał wyszczególnienie wszystkich uwarunkowań, które towarzyszą zarządzaniu projektami w przedsiębiorstwach, do których dopasował także wskazane przez respondentów dysfunkcje (na potrzeby niniejszego opracowania oraz dla lepszego zrozumienia tych kwestii, przytoczone poniżej główne problemy pojawiające się w codziennej pracy respondentów, zaprezentowane są z uwzględnieniem ich zawartości, czyli opisu na czym one polegają):

1. Brak występujących powiązań między strategią firmy, a realizacją projektów – przypadkowe projekty - pomimo zazwyczaj bardzo silnie akcentowanego profilu i strategii przedsiębiorstwa, widoczny jest całkowity brak jakichkolwiek mechanizmów odpowiedzialnych za dobór projektów do realizacji i ustalenia ich rangi.
2. Brak powiązań między strategią zarządzania projektem, a przyjętą strategią zarządzania przedsiębiorstwem - jest to wynik, nie tyle co braku świadomości, ale bardziej niewiedzy osób decyzyjnych, jak ważną rolę w zarządzaniu całością firmy odgrywają

projekty będące same w sobie narzędziem ogólnofirmowej strategii. Tymczasem zarządzanie projektami spycha się na dalszy plan stosując przy tym taktykę „gaszenia pożarów”.

3. Brak doświadczenia w realizacji tego typu przedsięwzięć - problem ten zazwyczaj wiąże się z brakiem wiedzy na temat samego zarządzania projektami (project management), co powoduje brak jakichkolwiek instrumentów, standaryzacji czy też formalizacji tego obszaru w organizacjach.
4. Niski poziom wiedzy na temat zarządzania projektem - problem ten nie leży tylko i wyłącznie po stronie członków zespołów projektowych, którzy to nie chętnie uzupełniają swoją wiedzę. Zdarza się tak, iż wiedza nabyta podczas zarządzania jednym projektem nie może być wykorzystana w pracy nad drugim.
5. Brak wypracowanych mechanizmów do zarządzania projektami - oznacza to, że jakiegokolwiek zapadające decyzje czy podejmowane działania, o ile oczywiście należą bądź mogą należeć do kierownika projektu, podejmowane są na bazie subiektywnych ocen, które dość często ocierają się bezpośrednio o emocje. Nie ma to nic wspólnego z ogólnie przyjętymi normami czy też standardami. To samo dzieje się na płaszczyźnie pracowników projektowych, którzy nie mając żadnych narzędzi oraz wzorców, często improwizują naginając mechanizmy projektowe do swoich potrzeb.
6. Zbyt duży zakres projektów – nie adekwatny do możliwości przedsiębiorstwa - problem pojawia się praktycznie już na etapie planowania projektu, gdzie z powodu braku mechanizmów kontrolujących obciążenia całej firmy zakłada się rzeczy niemożliwe do zrealizowania przy tak ograniczonych środkach. Nawarstwiający się tego typu problemy powodują efekt tzw. wąskiego gardła. Sytuacja ta nie aż tak groźna w przypadku zarządzania jednym projektem w danej firmie, gdyż istnieje możliwość przesegregowania zasobów i wyjścia z impasu. Duże komplikacje pojawiają się w momencie kilku projektów, gdzie nawet problemy w zarządzaniu jednym z nich mogą doprowadzić do utrudnienia realizacji wszystkich pozostałych, czyli zagrażają całej organizacji.
7. Brak jakości w informacjach dotyczących realizowanych projektów związanej z brakiem raportowania wewnątrz instytucji - nie jest to domena samego zarządzania projektem, ale funkcjonowania samych przedsiębiorstw, w których nagminnie przeważa nieuporządkowany, chaotyczny i nieporównywalny przepływ informacji wewnątrz organizacyjny. Wiemy jak dużo problemów może to wprowadzić w procesie decyzyjnym dotyczącym zarządzania organizacją i łatwo się domyśleć jak negatywny wpływ może wyrzucić na zarządzanie projektem. Tu raportowanie wewnętrzne, w 98% badanych instytucji, praktycznie nie istnieje, a zewnętrzne opiera się jedynie na prowadzeniu działań public relations, opartych niestety na mało funkcjonalnych i nieefektywnych szablonach.
8. Podejmowanie kluczowych decyzji względem projektów zdominowane jest przez osoby usytuowane najwyżej w strukturze przedsiębiorstwa, nie mających na co dzień styczności z zarządzaniem projektem oraz cechujących się brakiem wiedzy z tej dziedziny - jest to najczęstszy przykład patologii w zarządzaniu projektem występujący

w zarządzaniu projektami w przedsiębiorstwach, gdzie w imię zachowania poprawności strukturalno – funkcjonalnej pozwala się decydować o rzeczach najbardziej istotnych dla powodzenia przedsięwzięcia osobom z poza środowiska projektowego, które nie raz poza brakiem obiektywnego oglądu sytuacji, nie posiadają także wiedzy praktycznej i teoretycznej z zakresu tej dziedziny.

5. Kierunki doskonalenia zarządzania projektami w przedsiębiorstwach

Zawarte w poprzednim podrozdziale rozważania w praktyce oznaczają fakt konieczności dostosowania realizowanych i planowanych do realizacji projektów odpowiednio do kryteriów składających się na ich sukces, co będzie przekładało się na proces zarządzania nimi. Wprowadzenie większości propozycji opiera się jedynie na kapitale ludzkim, który zaangażowany jest do realizacji działań projektowych.

Reasumując wszystkie podmioty zaangażowane w zarządzanie projektem w przedsiębiorstwie winny rozważyć przyjęcie kierunków doskonalenia, które wynikają przede wszystkim z określonych konkretnie przyczyn końcowego sukcesu projektu (oczywiście chodzi o tzw. złoty trójkąt zarządzania projektem, czyli: czas, budżet i jakość):

I. Optymalizacja wielkości projektu (ze względu na możliwość sprawnego zarządzania nim) – czyli oznacza to w praktyce, że im mniejszy projekt to tym większe prawdopodobieństwo jego powodzenia.

Wbrew przyjętemu pogładowi duży projekt nie jest jednoznaczny z dobrym projektem, nie mówiąc już o stopniu napotkanych trudności podczas jego realizacji.

II. Możliwie najkrótszy okres realizacji projektu, wynikający z dzielenia projektów na mniejsze części, realizowane przez mniej liczebne zespoły, w ramach niższych budżetów finansowych.

Podobnie wygląda sytuacja z rozciągniętymi projektami w czasie – często jest to właśnie wynik zbyt dużej ilości zaplanowanych działań, ale też zdarzają się przypadki celowego wydłużania harmonogramów w celu jak najdłuższego finansowania działań. Prowadzi to jednak w praktyce także do negatywnych następstw, wiążących się nieraz z fiaskiem całego przedsięwzięcia gdyż długi okres realizacji jednego przedsięwzięcia to m.in.:

- szansa na dużą fluktuację kadr zespołu projektowego – pracownicy odchodzą mając poczucie tymczasowości swoich miejsc pracy;
- zachodzenie na siebie poszczególnych rezultatów projektu;
- zmiany na rynku zewnętrznym.

Dlatego powinno się preferować jak najkrótsze okresy realizacji projektu wynikające z dzielenia projektów na mniejsze części, które realizowane są przez mniej liczebne zespoły, w ramach niższych budżetów finansowych.

III. Sprawna komunikacja (w tym raportowanie) pomiędzy stronami zaangażowanymi w projekt – jasne i precyzyjne narzędzia komunikacji.

Nie jest to domena samego zarządzania projektem, ale funkcjonowania całych przedsiębiorstw, w których nagminnie przeważa nieuporządkowany, chaotyczny

i nieporównywalny przepływ informacji wewnątrz organizacji. Ponadto raportowanie wewnętrzne, w 98% badanych instytucji, praktycznie nie istnieje. A wystarczy tylko:

- przygotować uniwersalne narzędzia do raportowania;
- na bieżąco informować, za pomocą nieobligatoryjnych raportów, otoczenie wewnętrzne (przedsiębiorstwo) i zewnętrzne (rynek) o stanie realizacji projektu;
- wprowadzić kanały przepływu informacji z innymi działami firmy zaangażowanymi w działania projektowe;
- nawiązać współpracę i przekazywać informację między zespołami projektowymi działającymi jednocześnie w danej firmie;
- pozostawiać bazy danych po skończeniu realizacji projektu – jako swoiste kompendium wiedzy na przyszłość;
- wyciągać wnioski na przyszłość zarówno z porażek jak i z sukcesów.

IV. Standaryzacja procesu zarządzania projektami w przedsiębiorstwie.

W tym wypadku najlepiej obrazuje całą sytuację stwierdzenie, iż w procesie zarządzania projektami panuje chaos. Nie ma to nic wspólnego z ogólnie przyjętymi normami czy też standardami, które przecież funkcjonują w tychże przedsiębiorstwach, tyle że nie na płaszczyźnie realizacji działań projektowych. Problem pojawia się praktycznie już na etapie planowania całego przedsięwzięcia, gdzie z powodu braku mechanizmów kontrolujących obciążenia samej firmy zakłada się rzeczy nie możliwe do zrealizowania przy np. ograniczonych środkach. Najprostszą drogą do uporządkowania tak priorytetowych kwestii jest wprowadzenie ujednolicenia w zarządzaniu wszystkimi projektami w danym przedsiębiorstwie, co automatycznie pociągnie za sobą stworzenie standardowych mechanizmów, które będą wykorzystywane podczas wszystkich przedsięwzięć.

V. Wykorzystywanie metod i technik project management.

W pierwszym podrozdziale niniejszego opracowania, autor rozprawy pisał iż podstawowym celem zarządzania projektami jest każdorazowe doprowadzenie projektu, z sukcesem do końca, czyli uzyskania określonych, założonych efektów, w ramach przyjętych kosztów i harmonogramu. By to osiągnąć musimy przestrzegać zasad na etapie planowania i realizacji projektu oraz posiłkować się w pracy codziennej praktycznymi narzędziami metodami i technikami wypracowanymi w ramach project management. Natomiast w praktyce oznacza to, że zapadające decyzje czy podejmowane działania określane są na bazie subiektywnych ocen, które dość często ocierają się bezpośrednio o emocje. Nie ma to nic wspólnego z ogólnie przyjętymi normami czy też standardami.

VI. Kompetentny (i najlepiej sprawdzony) zespół projektowy z kierownikiem na czele.

Pomimo, iż powyższe kwestia wydają się bardzo trudna do realizacji wystarczy tylko:

- wdrożyć podstawowe zasady rekrutacji w doborze kadr do projektu;
- wdrożyć i upowszechnić standardy oraz narzędzia do zarządzania projektami;
- tworzyć budżety projektowe zgodnie z standardami obowiązującymi na rynku – wynagrodzenia dla personelu adekwatne do wykonywanych zadań i odpowiedzialności.

VII. Właściwie zdefiniowanie ról podmiotów, które biorących udział w projekcie.

W celu wdrożenia powyższej propozycji przedsiębiorstwa realizujące projekty, powinny już na szczeblu operacyjno – organizacyjnym podejmować konkretne działania:

- uświadamiać wszystkich uczestników projektu na temat ich ról, już na etapie planowania działań;
- integrować zespoły projektowe z pozostałymi pracownikami przedsiębiorstwa;
- traktować działania projektowe jako równorzędne z innymi działaniami przedsiębiorstwa;
- jasno określić odpowiedzialność zespołu projektowego jak i innych pracowników przedsiębiorstwa;
- włączyć ścisły zarząd w proces zarządzania projektem – zniweluje to niechęć do podejmowania decyzji;
- ścisły zarząd danej firmy powinien systematycznie monitorować działania projektowe;
- poszerzyć wiedzę u możliwie jak największej liczby pracowników w przedsiębiorstwie na temat zarządzania projektami.

VIII. Konieczne zdefiniowanie, przed rozpoczęciem prac, kluczowych wymagań i warunków brzegowych.

Podstawą do realizacji projektu jest przemyślana i dobrze wykonana praca już na etapie planowania wszelkich działań dla danego przedsięwzięcia – jest to podwalina do przyszłych sukcesów. Dlatego też planując i przygotowując projekty trzeba mieć na uwadze:

- określone priorytety działań oparte na precyzyjnych kryteriach;
- informacje na temat innych projektów;
- tematykę planowanego projektu;
- współpracę z innymi komórkami organizacyjnymi;
- ograniczone możliwości przedsiębiorstwa;
- realność rezultatów planowanych do osiągnięcia (adekwatne koszty do działań).

IX. Postrzeganie projektów jako narzędzi realizacji strategii przedsiębiorstwa, a tym samym powiązania celów biznesowych z celami realizowanych projektów.

W tym miejscu należałoby spróbować zmienić myślenie i podejście osób, które odpowiadają za funkcjonowanie danego przedsiębiorstwa na rynku. Jest to chyba najtrudniejsze zadanie, gdyż postrzeganie projektów jako narzędzi realizacji strategii firmy, a tym samym powiązania celów statutowych / biznesowych z celami przedsięwzięć, często nie jest tożsame z przyjętym zarządzeniem strategicznym i strukturą organizacyjną przedsiębiorstwa realizującego projekty. Dlatego też pierwszym krokiem na drodze do zmiany tak stereotypowego poglądu, zdaniem autora będzie:

- zrozumienie, iż dane przedsięwzięcie stanowi wspólnych interes dla wszystkich;
- poszerzenie wiedzy w całej firmie na temat zarządzania projektami;
- zaangażowanie większej liczby działów przy tworzeniu projektu;
- podniesienie znaczenia pozycji kierowników projektu w strukturze organizacyjnej.

X. Szeroko rozumiane wsparcie i zaangażowanie ze strony management danej instytucji.

Na samym końcu próby określenia kierunków doskonalenia, które mają ewentualnie pomóc i zarazem też ułatwić zarządzanie projektami, jest podejście osób zarządzających daną

firmą do całości zagadnienia względem danego przedsięwzięcia. Przecież to od nich zależy jak i przez kogo będzie realizowany projekt. To oni decydują o jego wielkości oraz o potrzebnych nakładach na jego realizację. Nawet w przypadku, gdy zajmują się tym tylko pośrednio, to za końcowy wynik odpowiadają z całą pewnością już bezpośrednio. W tym miejscu trzeba też zaznaczyć ważną rolę jaką odgrywa w pracy zespołu projektowego (każdego innego pracownika też) wsparcie mentalne od przełożonych oraz poczucie bezpieczeństwa, że jest jeszcze ktoś, na kogo pomoc można w każdej chwili liczyć. Najważniejsze jest jednak to, że samo wsparcie i zaangażowanie „najważniejszego szefostwa” w przedsiębiorstwie, praktycznie nie jest dla nich tak bardzo absorbujące i nie wymaga dużego nakładu pracy, ale za to efekty mogą być już bardzo wymierne.

Wnioski

Patrząc na powyższe zestawienie, towarzyszące głównym kierunkom doskonalenia zarządzania projektami, przy wykorzystaniu potencjału pracowników, nie trudno zauważyć, że wiele z nich jest w stanie zniwelować jednocześnie kilka występujących w tym procesie dysfunkcji czy też napotykanych przez pracowników projektowych problemów. Jest to kolejny dowód na to jak złożony jest cały proces zarządzania projektem, w którym jedno uwarunkowanie wynika z drugiego (analogicznie rzecz się ma z występującymi dysfunkcjami). Oznacza to także brak konieczność podążania we wszystkich kierunkach, co może okazać się w wielu przypadkach zbyt mało realne (choć zdaniem autora poruszane tu kwestie nie napotykają na wyolbrzymione problemy przy wdrażaniu), a wybraniem kilku, zdaniem każdego przedsiębiorstwa z osobna, najbardziej przydatnych.

Reasumując, należy przyjąć, zdaniem autora niniejszego artykułu, iż elementy procesu realizacji pojedynczego projektu, które mają na niego wpływ i warunkują jego sukces to:

- komunikacja – sprawność komunikacji pomiędzy wszystkimi uczestnikami procesu realizacji zadania projektowego;
- zakres projektu i zarządzanie wymaganiami - „trafienie” z zakresem projektu w możliwości przedsiębiorstwa, jak również umiejętność kontrolowania występujących w procesie realizacji zmian i modyfikacji specyfikacji projektu;
- harmonogram realizacji, planowanie – dbałość o przebieg prac zgodnie z przyjętym harmonogramem oraz nadzór nad aktualnym postępem realizacji zadań (monitoring);
- bieżąca kontrola kosztów;
- zarządzanie ryzykiem – każde w porę dostrzeżone zagrożenie może być wyeliminowane lub zneutralizowane przez podjęcie odpowiednich działań korekcyjnych;
- kompetencje i autorytet kierownika projektu oraz odpowiednie kwalifikacje zespołu projektowego.

BIBLIOGRAFIA

- Armstrong M., *Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2007.
- Armstrong M., *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategia i działanie*, PSB, Kraków 1996.
- Brewster C., *HRM in the UK: Issues and Trends*, SGH, Warszawa 2006.
- Czermiński A., i inni, *Organizacja i zarządzanie*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 1998.
- Davenport T.H., *Thinking for a living. How to get better performance and results from knowledge workers*, Harvard Business School Press, Boston 2005.
- Drucker P.F., *Management challenges for the 21st century*, Harvard Business School Press, Boston 2004.
- Drucker P.F., *Management. Tasks, Responsibilities, Practices*, Truman Talley Books, New York, 1986.
- Drucker P.F., *The age of discontinuity*, Harper & Row, New York 1969.
- Drucker P. F., *The future that has already happened*, Harvard Business Review, Boston 1997.
- Gregorczyk S., Witkowski W., *Kierowanie zespołem projektowym*, SGH, Warszawa 2007.
- Skalik J., *Zarządzanie*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, Wrocław 1998.
- Stabryła A., *Zarządzanie projektami ekonomicznymi i organizacyjnymi*, PWN, Warszawa 2006.

Andrzej Cieřlik¹
Jan Jakub Michałek²
Anna Michałek³

DETERMINANTY DZIAŁALNOŚCI EKSPORTOWEJ FIRM W KRAJACH BAŁTYCKICH⁴

Streszczenie

Głównym celem niniejszego badania jest próba empirycznej weryfikacji dodatniej zależności między produktywnością firm a prawdopodobieństwem ich zaangażowania w działalność eksportową, postulowana przez najnowszy nurt w teorii handlu zagranicznego podkreślający rolę niejednorodności firm zapoczątkowany teoretyczną pracą Melitza (2003). Do empirycznej weryfikacji postulowanej zależności wykorzystany został model probitowy oszacowany na danych jednostkowych na poziomie firm dla trzech krajów bałtyckich: Estonii, Litwy oraz Łotwy zebranych w ramach wspólnego projektu BEEPS prowadzonego przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju oraz Bank Światowy. Uzyskane przez nas wyniki empiryczne potwierdzają występowanie dodatniej zależności między produktywnością firm a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu w przypadku firm pochodzących z krajów bałtyckich. Uzyskane przez nas wyniki są zatem zbieżne z wynikami wcześniejszych badań przeprowadzonych dla innych krajów Unii Europejskiej.

DETERMINANTS OF EXPORT ACTIVITY OF FIRMS IN THE BALTIC STATES

Summary

The main objective of this study is to test empirically for a positive relationship between productivity and the probability of involvement in export activities, postulated by the latest strand of trade theory that emphasizes the role of firm heterogeneity initiated by the theoretical work of Melitz (2003). To verify the postulated relationship the probit model was employed which was estimated using the firm-level data for the three Baltic states: Estonia, Lithuania and Latvia. The data was collected within the framework of a joint project BEEPS which was run by the European Bank for Reconstruction and Development and the World Bank. Our empirical results confirm the presence of a positive relationship between firm productivity and the probability of exporting in the case of firms from the Baltic countries. The obtained results are therefore consistent with the results of previous studies for other countries in the European Union.

¹ Dr hab. prof. UW Andrzej Cieřlik, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

² Prof. dr hab. Jan Jakub Michałek, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

³ Anna Michałek, Europejski Bank Centralny.

⁴ Badanie zostało przeprowadzone w ramach projektu NCN "Konkurencyjność eksportowa firm z krajów Europy Środkowo-Wschodniej (ESW)".

Słowa kluczowe (Keywords): firm-level data, exports, Baltic states, probit model.

Wstęp

Od rozpoczęcia procesu transformacji systemowej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej systematycznie wzrasta poziom otwarcia ich gospodarek. Najprostszą miarą tego zjawiska jest wzrost udziału ich handlu zagranicznego (eksportu) w PKB. W szczególności, duży wzrost umiędzynarodowienia gospodarek nastąpił w krajach bałtyckich, które poprzednio stanowiły część byłego ZSRR będącego dużą gospodarką zamkniętą. Kraje są interesujące z powodu szybkiej akcesji do Unii Europejskiej i znaczącego napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co może mieć istotny wpływ na ich proeksportową orientację.

Celem niniejszego rozdziału jest zbadanie czy firmy z tych krajów Europy Wschodniej, w których liberalizacja wymiany handlowej dokonała się stosunkowo niedawno, zachowują się zgodnie z przewidywaniami wynikającymi z najnowszego nurtu w teorii handlu, podkreślającego znaczenie różnorodności firm. W pracy analizujemy determinanty działalności eksportowej firm z trzech krajów bałtyckich: Estonii, Litwy i Łotwy, aktywnie uczestniczących w handlu międzynarodowym i dostarczających swe produkty oraz usługi do innych krajów. Spróbujemy również określić w jakim stopniu determinanty eksportu firm z tego regionu są zbliżone do specyfiki firm funkcjonujących w Europie Zachodniej oraz w Polsce. Badanie to jest oparte o dane jednostkowe firm, pochodzące z bazy Banku Światowego.

W myśl neoklasycznej teorii handlu (Hechschera-Ohlina: H-O), podstawą dla rozwoju i specjalizacji wymiany handlowej krajów są względne różnice w obfitości czynników produkcji. Teoria ta została w preambule do GATT (1947) wykorzystana dla uzasadnienia celowości światowej liberalizacji handlu członków należących do systemu GATT/WTO. Teoria neoklasyczna może wyjaśniać strumienie handlu pomiędzy krajami silnie zróżnicowanymi pod względem wyposażenia w kapitał na jednego zatrudnionego, a więc między krajami wysoko i słabo rozwiniętymi. Nie może ona jednak wyjaśnić handlu wewnątrzgałęziowego, który obecnie dominuje w wymianie międzynarodowej, zwłaszcza pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi, w których różnice względne w wyposażeniu w czynniki produkcji są niewielkie.

Dlatego właśnie przełomowe znaczenie miała tzw. nowa teoria stworzona głównie przez Paula Krugmana (1979, 1980) wyjaśniającego zjawisko handlu wewnątrz-gałęziowego między krajami o zbliżonym poziomie rozwoju. Teoria ta jest oparta o zupełnie inne założenia niż wcześniejsza teoria neoklasyczna. W przeciwieństwie do neoklasyków Krugman (1979, 1980) przyjął, że występują korzyści skali, niedoskonała konkurencja a produkty są zróżnicowane. W jego modelu zakłada się, zgodnie z funkcją popytu Dixita-Stiglitz, że rosnąca ilość odmian poszczególnych dóbr powoduje, że wzrasta satysfakcja konsumentów. Z drugiej strony występują identyczne firmy, z których każda wytwarza inną (zróżnicowaną) odmianę tego samego dobra. Jedynym czynnikiem produkcji jest siła robocza, co przy braku jej mobilności międzynarodowej, pozwala na wyznaczenie równowagi rynkowej w danym kraju. Dzięki tym

założeniom Krugman (1979, 1980) pokazał, że może powstać handel wewnątrzgałęziowy pomiędzy krajami o bardzo zbliżonym wysokim poziomie rozwoju.⁵

Teoria ta miała istotne znaczenie dla zrozumienia dynamicznego wzrostu obrotów handlowych między wysokorozwiniętymi krajami. Jednak jej podstawową wadą było założenie o pełnej symetrii firm pod względem technologii co oznaczało, że wszystkie firmy dostarczają towary równocześnie na rynek krajowy i zagraniczny. Wnioski płynące z modelu Krugmana (1979,1980) nie zostały jednak potwierdzone przez badania empiryczne prowadzone przy użyciu technik mikroekonometrycznych oparte na danych na poziomie firmy, które zaczęły się stopniowo rozwijać w kilku krajach od połowy lat 1990. wraz z dostępnością baz danych na poziomie firm.

Powyższe badania pozwoliły na znalezienie szeregu empirycznych regularności w danych. Ich obserwacje wskazują między innymi, że tylko około 20 procent firm jest eksporterami, podczas gdy dominująca większość podmiotów dostarcza towary wyłącznie na rynek krajowy⁶. Niewielka liczba firm jest odpowiedzialna za dużą część całkowitego eksportu. Firmy eksportujące są większe i charakteryzują się wyższym poziomem produktywności niż firmy nieeksportujące. Ponadto, firmy z udziałem kapitału zagranicznego charakteryzują się większą skłonnością do eksportu. Badania empiryczne prowadzone na poziomie firmy pokazują, że w rzeczywistości firmy są silnie zróżnicowane wewnątrz poszczególnych sektorów i krajów co stoi w sprzeczności z założeniami modelu Krugmana (1979,1980).

Dlatego też ważnym krokiem w interpretacji przyczyn i struktury wymiany towarowej jest nowy nurt w obrębie nowej teoria handlu zapoczątkowany modelami Eatona i Kortuma (2002), Bernarda, Eatona, Jensena i Kortuma (2003), a przede wszystkim Melitza (2003). Ten ostatni oparł się na modelu Krugmana (1980), ale dokonał kilku istotnych modyfikacji, przybliżających model do rzeczywistości. Melitz (2003) przede wszystkim uchylił założenie o reprezentatywnej firmie - firmy są zróżnicowane pod względem produktywności, a nie identyczne jak przyjął, dla uproszczenia, Krugman (1979,1980)⁷. Rozkład produktywności jest losowy.⁸ Poza tym Melitz założył, że wejście na rynek wymaga poniesienia pewnych kosztów stałych, a rozpoczęcie eksportu łączy się z dodatkowymi kosztami, związanymi np. z poznaniem specyfiki innego rynku zagranicznego. Ponadto eksport wymaga poniesienia dodatkowych jednostkowych kosztów transportu.

⁵ Handel taki przyczynia się do zwiększenia ilości odmian poszczególnych dóbr i do obniżki cen dóbr dostępnych na rynku. W efekcie rośnie poziom dobrobytu handlujących społeczeństw. Jest to możliwe dzięki zwiększeniu skali produkcji i obniżce cen oraz dzięki wzrostowi liczby odmian dóbr dostępnych na łącznym, zliberalizowanym rynku.

⁶ WTO (2008), str. 53.

⁷ W modelu tym przyjęto odwróconą liniową funkcję produkcji następującej postaci: $l = f + q/\varphi$; gdzie l jest nakładem jednostkowym siły roboczej, q jest wielkością produkcji, f kosztem stałym, a φ losową produktywnością danej firmy.

⁸ Przyczyną zróżnicowania produktywności firm mogą być np. odmienne poziomy wydatków na badania i rozwój (B+R). Jednak nawet firmy inwestujące podobne sumy w B+R nie są pewne jakie będą efekty efektywnościowe poniesionych wydatków; stąd losowy charakter rozkładu produktywności wśród firm.

Natomiast strona popytowa jest opisana tak samo jak w modelu Krugmana (1980); produkty występują w wielu odmianach (zróżnicowane horyzontalne), a funkcja popytu odzwierciedla zamiłowanie do różnorodności ze strony konsumentów. Według modelu Melitza (2003) firmy o najniższej produktywności nie są w stanie utrzymać się na rynku, ponieważ nie mogą wygenerować dodatnich zysków. Firmy o średniej produktywności sprzedają tylko na rynku krajowym, a bardziej produktywne eksportują.⁹ Na podstawie modelu Melitza (2003) można zatem wnioskować, że eksport zależy od produktywności firm. Tymczasem produktywność może z kolei być określona przez wydatki na badania i rozwój oraz innowacyjność firm, a także inne czynniki obniżające koszty produkcji.

Analiza strumieni handlu w oparciu o model Melitza (2003) jest znacznie bliższa rzeczywistości, w porównaniu do opartej o modele nowej teorii handlu typu Krugmana (1979,1980), ale też znacznie trudniejsza do przeprowadzenia, ze względu na konieczność posiadania dostępu do jednostkowych danych dotyczących aktywności i eksportu poszczególnych firm. Niestety jak dotąd dane takie są nie zawsze zbierane w poszczególnych krajach a jeszcze rzadziej udostępniane ogółowi ekonomistów do prowadzenia badań. Ponadto, dotychczasowe badania są oparte o krajowe próbki firm i narodowe sposoby gromadzenia danych o firmach, co powoduje, że ich wyniki są zazwyczaj nieporównywalne między sobą.

Wyjątkiem w tej dziedzinie są badania przeprowadzone w ramach projektu *EFIGE: European Firms in a Global Economy* (2010), finansowanego głównie przez Komisję Europejską. Zbadano w nim firmy eksportujące i dokonujące bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), pochodzące z siedmiu krajów UE (Francja, Hiszpania, Niemcy, Włochy W. Brytania, Węgry i Austria). W sumie badaniem objęto ponad 14 tysięcy firm w latach 2008-2009¹⁰. Z badań tych wynika, że we wszystkich badanych krajach firmy eksportujące są zazwyczaj większe i bardziej produktywne, w porównaniu do firm sprzedających jedynie na rynku krajowym co jest zgodne z podstawową tezą wynikającą z modelu Melitza¹¹. Ponadto, badania te wykazują, że istnieje kilka głównych czynników pozytywnie oddziałujących na wartość eksportu firm. Prawdopodobieństwo eksportu wzrasta wraz z: (i) wielkością firmy, mierzoną przy pomocy liczby zatrudnionych pracowników; (ii) produktywnością siły roboczej; firmy bardziej produktywne więcej eksportują (iii) wiekiem firmy; zazwyczaj firmy starsze są bardziej proeksportowe.

Najbardziej interesujące są jednak zależności pomiędzy innowacyjnością firm a prawdopodobieństwem wystąpienia i wielkością eksportu¹². Z badania *EFIGE* (2010) wynika

⁹ Dalsze rozszerzenia tego modelu (np. Helpman Melitz i Yeaple, 2004) uwzględniają możliwość różnych ścieżek ekspansji międzynarodowej. Najbardziej produktywne firmy stają się nie tylko eksporterami ale i inwestorami zagranicznymi. Granice pomiędzy różnymi typami firmy są wyznaczone w modelu przez wielkości progowe produktywności firm.

¹⁰ Projekt *EFIGE* jest prowadzony przez kilka instytucji naukowych i finansowany przez Komisję Europejską oraz bank Unicredito.

¹¹ Por. *EFIGE* (2010), str. 7.

¹² W analizie tej rozróżniono marże eksportowe ekstensywne (odsetek firm eksportujących) oraz intensywne (procent sprzedaży na eksport w całości sprzedaży). W użytej regresji zarówno ekstensywne jak i intensywne marże eksportowe są zależne od prawie takich samych zmiennych objaśniających.

wyraźnie, że firmy europejskie charakteryzujące się większymi wydatkami na badania i rozwój (B+R), większą innowacyjnością produktową oraz większym odsetkiem zatrudnionych z wyższym wykształceniem, mają większe szanse na podjęcie i zwiększanie eksportu¹³. Niestety powyższych wniosków nie można w sposób bezpośredni zweryfikować w stosunku do firm z krajów bałtyckich, która nie była objęta badaniem w ramach projektu EFIGE.

Z powyższych względów głównym celem tego rozdziału jest empiryczna weryfikacja podstawowej hipotezy wynikającej z modelu Melitza (2003), mówiącej o pozytywnym związku między produktywnością firm a ich zaangażowaniem w działalność eksportową, przy użyciu danych na poziomie firm dla krajów bałtyckich. Ponadto, w naszym badaniu podjęta zostanie próba endogenizacji produktywności firm, między innymi, poprzez odwołanie się do ich wydatków na działalność badawczo-rozwojową (B+R), czy wykorzystania zagranicznych technologii. Struktura niniejszego rozdziału jest następująca. W dalszej części omawiamy źródła danych statystycznych oraz wykorzystaną metodę badawczą. Następnie, przedstawiamy uzyskane wyniki badań empirycznych. Na zakończenie prezentujemy wnioski końcowe.

1. Dane Statystyczne i Metoda Badawcza

W większości krajów bałtyckich dane statystyczne dotyczące poszczególnych firm są gromadzone przez narodowe centralne urzędy statystyczne. Dane te nie są jednak we wszystkich krajach udostępniane niezależnym badaczom. Głównym powodem ograniczonego dostępu do tych danych jest obawa o naruszenie tajemnicy statystycznej w przypadku możliwości jednoznacznej identyfikacji poszczególnych firm, co uniemożliwia analizę zachowania poszczególnych firm i weryfikację poprawności hipotez bezpośrednio wynikających z modelu Melitza (2003). Z kolei dane jednostkowe gromadzone przez inne instytucje, takie jak narodowe banki centralne czy konferencje pracodawców, mają z reguły charakter wycinkowy, bo są gromadzone pod kątem ważnym dla zleceniodawcy i nie są zazwyczaj udostępniane innym badaczom.

Firmy z krajów bałtyckich były natomiast objęte porównywalnym badaniem ankietowym przeprowadzonym przez Bank Światowy (BEEPS (2010)) w kilkudziesięciu krajach rozwijających się i w/po procesie transformacji. Badaniami objęto firmy w latach 2002-2009. W przypadku krajów bałtyckich dostępne są dane dla lat 2002, 2005 oraz 2009, ale większość danych pochodzi z roku 2005.

Liczebność firm w poszczególnych krajach bałtyckich według BEEPS (2010) pokazana została w Tabeli 1. Natomiast w Tabeli 2 pokazano udziały firm eksportujących w całej próbie firm w danym kraju.

¹³ EFIGE (2010), str. 13.

Tabela 1. Liczba firm objętych analizą w poszczególnych krajach i latach

Kraj/Rok	2002		2005		2009		Suma
	procent	liczba	procent	liczba	procent	liczba	
Estonia	31,14	170	34,82	219	33,29	273	662
Litwa	36,63	200	32,59	205	33,66	276	681
Łotwa	32,23	176	32,59	205	33,05	271	652
Łącznie		546		629		820	1995

Źródło: BEEPS (2010).

Dokonując wyboru firm starano się zachować reprezentatywność próby pod względem wielkości, przekroju sektorowego oraz geograficznego w obrębie danego kraju. Analizowano firmy w trzech grupach różniących się pod względem wielkości: do 20 zatrudnionych, 20-100 zatrudnionych oraz powyżej 100 zatrudnionych. Wybrane firmy reprezentowały głównie sektor przetwórstwa przemysłowego dwucyfrowe działy 15-37 sekcji D klasyfikacji ISIC rev. 3.1. Niestety, pomimo starań ankierów nie udało się powtórzyć badań w kolejnych latach na tej samej grupie firm co uniemożliwiło budowę panelu¹⁴.

Tabela 2. Liczebność firm będących eksporterami i sprzedających wyłącznie na rynku wewnętrznym w poszczególnych krajach bałtyckich wg. BEEPS

Eksporterzy (firmy w których sprzedaż krajowa jest mniejsza lub równa 99% całkowitej sprzedaży)	Ilość	Procent
Łącznie		
Firmy sprzedające na rynku krajowym	1330	66,80
Firmy eksportujące	661	33,20
Estonia		
Firmy sprzedające na rynku krajowym	426	64,55
Firmy eksportujące	234	35,45
Litwa		
Firmy sprzedające na rynku krajowym	439	64,56
Firmy eksportujące	241	35,44
Łotwa		
Firmy sprzedające na rynku krajowym	465	71,43
Firmy eksportujące	186	28,57

Źródło: BEEPS (2010).

¹⁴ Szczególne problemy z uzyskaniem odpowiedzi na ankiety wystąpiły np. w dużych miastach Polski. Patrz przypisy metodologiczne BEEPS (2010, strona 196).

Pytania zadawane w kwestionariuszu Banku Światowego dotyczyły, między innymi, utrudnień występujących w imporcie i eksporcie firm związanych z procedurami celnymi, egzekucją kontraktów, sprawnością systemu sądowego czy zakresem postrzeganej korupcji. Pytania te pozwalają na przybliżenie kosztów wejścia na rynki zagraniczne mające znaczenie w modelu Melitza (2003). W modelu tym istotne znaczenie przy wejściu na rynki zagraniczne ma również produktywność firm. Z tego względu, obok roli barier handlowych, istotne są również charakterystyki firm opisujące ich innowacyjność oraz użycie różnych form kapitału ludzkiego, które mogą wpływać na ich produktywność, a przez to również i na działalność eksportową.

W badaniu Banku Światowego miarą innowacyjności może być, na przykład, udział wydatków na działalność badawczo-rozwojową w całości sprzedaży. Z kolei, użycie kapitału ludzkiego może być mierzone za pomocą udziału liczby pracowników z wyższym wykształceniem w całości zatrudnienia oraz udziału wykwalifikowanych pracowników produkcyjnych w całości pracowników produkcyjnych. Obok tego w powyższym badaniu zadano szereg dodatkowych pytań dotyczących innych charakterystyk firm, takich jak ich wielkość, struktura własnościowa, wykorzystanie zagranicznych technologii, które mogą mieć wpływ na ich skłonność do eksportu.

Do oszacowania związku między charakterystykami firm a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu wykorzystujemy prostą regresję probitową na danych połączonych z okresu 2002-2009. Nasza zmienna zależna Y ma rozkład binarny i przyjmuje wartość 1 w przypadku wystąpienia eksportu, natomiast wartość 0 w przypadku braku eksportu.

$$Y^{i*} = \begin{cases} 1 & \text{jesli } Y_i^* > 0 \\ 0 & \text{jesli } Y_i^* = 0 \end{cases}$$

W naszym modelu prawdopodobieństwo wystąpienia eksportu firmy zależy od jej charakterystyk jak również charakterystyk na poziomie sektora i kraju.

$$\Pr(Y_i = 1|X_i) = \Phi(X_i\theta)$$

gdzie

$$Y^{i*} = X_i\theta + \varepsilon_i,$$

a X_i to wektor charakterystyk firm, sektora i kraju mających wpływ na wysokość zysków, θ to wektor parametrów towarzyszących tym charakterystykom, który należy oszacować, natomiast ε_i to czynnik losowy o rozkładzie normalnym i zerowej wartości oczekiwanej.

Definicje zmiennych wykorzystanych w badaniu ekonometrycznym zostały zawarte w poniższej Tabeli 3.

Tabela 3. Opis zmiennych użytych w badaniu empirycznym

Nazwa zmiennej	Opis zmiennej
Eksport	Zmienna zerojedynkowa, która przyjmuje wartość jeden gdy firma eksportuje oraz zero w przeciwnym przypadku
lproduktywność	logarytm produktywności wyliczonej jako łączna suma rocznej sprzedaży podzielona przez liczbę pracowników pełnozatrudnionych
lwyk_prac	logarytm liczby wykwalifikowanych pracowników produkcyjnych zatrudnionych na pełny etat
lniwyk_prac	logarytm liczby niewykwalifikowanych pracowników produkcyjnych zatrudnionych na pełny etat
IB+R	logarytm wydatków na B+R jako procent całkowitej rocznej sprzedaży
Wielkość_firmy	Zmienna mierząca wielkość zatrudnienia w firmie oparata na liczbie pracowników zatrudnionych na pełny etat
Wiek_firmy	Zmienna opisująca liczbę lat od momentu rozpoczęcia działalności
Licencja_zagr	Zmienna zerojedynkowa która przyjmuje wartość jeden gdy firma wykorzystuje licencjonowaną technologię od firm i zero w przeciwnym przypadku
Własność_zagr	Zmienna zerojedynkowa, która przyjmuje wartość jeden gdy udział własnościowy w firmie ma zagraniczna osoba, firma lub organizacja i zero w przeciwnym przypadku

Zródło: Opracowanie własne na podstawie bazy BEEPS (2010).

2. Analiza opisowa

Przed omówieniem wyników estymacji warto pokazać charakterystykę eksportową firm z krajów bałtyckich objętych badaniem BEEPS. W szczególności, warto przyjrzeć się ich produktywności - głównej zmiennej objaśniającej skłonność do eksportu, na którą kładzie nacisk model Melitza (2003).

W Tabeli 4 przedstawione zostały statystyki opisowe dla logarytmu produktywności firm w poszczególnych krajach bałtyckich.

Z powyższej tabeli wynika, że najwyższym poziomem produktywności charakteryzują się firmy estońskie, natomiast najmniejszym firmy łotewskie. Ponadto, można zauważyć, że w przypadku wszystkich krajów bałtyckich średni poziom produktywności firm będących eksporterami jest wyższy niż firm nie będących eksporterami. Uzupełnieniem dla analizy wartości średnich jest wykres 1, na którym zamieszczone zostały rozkłady produktywności firm eksportujących i nie będących eksporterami w poszczególnych krajach bałtyckich. Wykres ten pokazuje wyraźnie, że firmy eksportujące są z reguły bardziej produktywne niż te, które dostarczają produkty jedynie na rynek krajowy. Można również ocenić względną skłonność do eksportu firm w poszczególnych krajach bałtyckich. Odpowiednie dane dla Estonii, Litwy oraz Łotwy przedstawiono w Tabeli 5.

Tabela 4. Statystyka opisowa logarytmu produktywności.

Statystyka opisowa głównej zmiennej objaśniającej – logarytmu produktywności (lproduktywność)				
Eksport stanowiący co najmniej 1 % przychodów ze sprzedaży firm	Estonia	Łotwa	Litwa	Łącznie
Firmy nie eksportujące (średnia)	15,82	9,11	12,15	12,34
- odchylenie standardowe	0,98	0,98	0,89	2,91
- częstotliwość	399	409	393	1201
- procent całości	0,64	0,71	0,64	0,66
Eksporterzy (średnia)	16,06	9,43	12,54	12,97
- odchylenie standardowe	1,08	0,98	0,85	2,83
- częstotliwość	227	171	220	618
- procent całości	0,36	0,29	0,36	0,34
Łącznie	15,91	9,21	12,29	12,55
- odchylenie standardowe	1,02	0,99	0,90	2,90
- częstotliwość	626	580	613	1819

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy BEEPS.

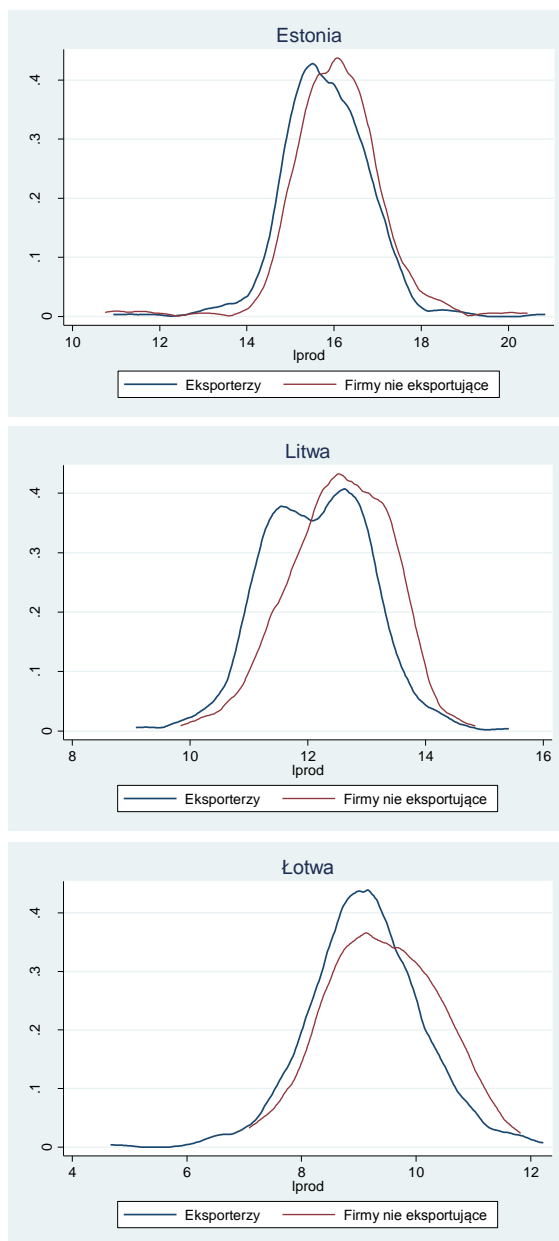
Tabela 5. Skłonność do eksportu firm z poszczególnych krajów bałtyckich

Eksport stanowiący co najmniej 1 % przychodów ze sprzedaży firm		
Kraj	Średnia	Liczba firm
Estonia	35,5	660
Litwa	35,4	680
Łotwa	28,6	651
Łącznie kraje bałtyckie	33,2	1991
Polska	27,3	1930
Średnia ważona dla wszystkich krajów w bazie BEEPS	28,8	29341

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy BEEPS. Średnia ważona dla krajów po transformacji, w której liczba firm w kraju w stosunku do liczby wszystkich firm decyduje o wadze dla danego kraju.

W analizowanej próbie 33,2% firm było eksporterami, podczas gdy 66,8% firm dostarczało produkty wyłącznie na rynek krajowy. Wynik ten jest nieco lepszy od średniej dla całej grupy państw analizowanych w badaniu BEEPS, w którym 28,8% firm eksportowało swoje produkty i zdecydowanie lepszy w porównaniu do Polski.

Wykres 1. Poziomy produktywności firm eksportujących z krajów bałtyckich oraz firm dostarczających towary jedynie na rynek krajowy¹⁵.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy BEEPS (2010).

¹⁵Przybliżona produktywność została obliczona przez podzielenie wartości rocznej sprzedaży firmy przez liczbę pełnoetatowych pracowników.

3. Wyniki estymacji

W tej części rozdziału omawiane są wyniki estymacji modelu probitowego za pomocą, którego zbadane zostały w sposób formalny determinanty działalności eksportowej firm z krajów bałtyckich. Wyniki estymacji podstawowej specyfikacji równania regresji wynikającej z modelu Melitza (2003) zawarte zostały w kolumnie (1) Tabeli 6, natomiast w pozostałych kolumnach tej tabeli przedstawione zostały wyniki estymacji specyfikacji, w których dokonane zostały testy wrażliwości specyfikacji modelu.

**Tabela 6. Wyniki estymacji modelu probitowego dla krajów bałtyckich.
(odchylenia standardowe w nawiasach)**

Zmienne	(1)	(2)	(3)	(4)
lproduktywność	0,0525*	0,0492*	0,0494*	0,218**
	(0,0275)	(0,0253)	(0,0252)	(0,0896)
Wielkość_firmy	0,308***	0,339***	0,305***	0,300***
	(0,0604)	(0,0498)	(0,0443)	(0,0449)
Wiek_firmy	-0,00672	-0,00661		
	(0,00424)	(0,00415)		
Własność_zagr.	0,00758***	0,00790***	0,00851***	0,00862***
	(0,00247)	(0,00228)	(0,00225)	(0,00228)
Licencja_zagr.	0,744**	0,743**	0,790***	0,776***
	(0,307)	(0,291)	(0,289)	(0,291)
IB+R	0,147*	0,152*	0,148*	0,157*
	(0,0865)	(0,0842)	(0,0839)	(0,0861)
Lniewyk_prac	0,00611			
	(0,0177)			
Lwyk_prac	0,0490			
	(0,0337)			
Litwa				0,831**
				(0,349)
Łotwa				1,213*
				(0,622)
Stała	-2,045***	-1,956***	-1,995***	-4,787***
	(0,400)	(0,346)	(0,346)	(1,437)
Liczba obserwacji	361	431	432	432
Logarytm wiarygodności	-200,5	-231,4	-232,9	-229,9
Pseudo R2	0,189	0,205	0,202	0,213

Źródło: Obliczenia na podstawie bazy danych BEEPS (2010).

W kolumnie (1) Tabeli 4 przedstawione zostały wyniki estymacji modelu Melitza (2003) w wersji podstawowej, łączącej działalność eksportową z kluczową zmienną objaśniającą – prostą miarą produktywności pracy oraz innymi zmiennymi, za pomocą których dokonujemy pierwszej próby endogenizacji całkowitej produktywności firmy. Uzyskane przez nas wyniki

wyraźnie pokazują, że występuje statystycznie istotna, dodatnia zależność między produktywnością firmy a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu co potwierdza kluczowe przewidywania modelu Melitza (2003) dla firm z krajów bałtyckich.

Kolejne zmienne w kolumnie (1) pokazują znaczenie kwalifikacji pracowników, umiędzynarodowienia firm oraz ich wielkości i wieku dla eksportu firm. Endogenizacja całkowitej produktywności została dokonana poprzez wprowadzenie zestawu dwóch zmiennych objaśniających mierzących znaczenie kapitału ludzkiego: i) udziału pracowników wykwalifikowanych w całości zatrudnienia (*lwyk_prac*) oraz iii) nakładów na działalność badawczo-rozwojową firmy (*IB+R*). Uzyskane wyniki pokazują, że oszacowany parametr towarzyszący działalności B+R jest dodatni i statystycznie istotny na poziomie istotności 10 procent, natomiast parametr towarzyszący udziałowi pracowników wykwalifikowanych w całości zatrudnienia jest dodatni, ale statystycznie nieistotny. Podobnie, statystycznie nieistotny okazał się być parametr towarzyszący zmiennej opisującej udział pracowników niewykwalifikowanych. Oznacza to, że jedynie nakłady na innowacje przyczyniają się do obniżenia kosztów produkcji firm w krajach bałtyckich i podniesienia ich konkurencyjności eksportowej.

Z kolei zmienna mierząca udział własności zagranicznej była statystycznie istotna już na poziomie 1 procenta. Wynik ten jest zgodny z wynikami wcześniejszych badań dla innych krajów i potwierdza tezę, że firmy będące własnością zagranicznego kapitału mają bardziej proeksportowe nastawienie. Natomiast zmienna mierząca znaczenie wykorzystywania zagranicznej technologii za pomocą licencji (*licencja_zagr*) w determinowaniu eksportu była statystycznie istotna na poziomie 5 procent.

Uzyskane oszacowanie parametru towarzyszącego wielkości firmy jest dodatnie oraz statystycznie istotne na poziomie 1 procenta. Oznacza to, że prawdopodobieństwo wystąpienia eksportu jest większe w przypadku większych firm. Powyższe wyniki pokazują zatem, że w przypadku firm z krajów bałtyckich prawdopodobieństwo eksportu rośnie wraz z wielkością firmy co potwierdza znaczenie rosnących przychodów skali w produkcji i eksporcie. Z kolei wiek firmy okazał się być statystycznie nieistotny co może być zrozumiałe w świetle relatywnie krótkiej historii gospodarek rynkowych w tych krajach.

W kolumnie (2) została zbadana wrażliwość naszych wcześniejszych wyników poprzez usunięcie statystycznie nieistotnych zmiennych związanych z kwalifikacjami pracowników. Efektem tego było zwiększenie liczebności próby, ponieważ dla części firm nie były dostępne pełne dane odnośnie kwalifikacji pracowników. W rezultacie tego wartości oszacowanych parametrów towarzyszących pozostałym zmiennym objaśniającym nie uległy znaczącym zmianom, jednak pewnej poprawie uległa precyzja ich oszacowania, która przejawiała się w spadku odchyleń standardowych oraz ogólnym dopasowaniu modelu do rzeczywistości mierzoną za pomocą pseudo-R².

Nie zmieniło to jednak w istotny sposób wcześniejszych wniosków dotyczących statystycznej istotności oszacowanych parametrów. W szczególności, oszacowanie parametru towarzyszącego zmiennej opisującej wiek firmy pozostało statystycznie nieistotne. Z tego względu w oszacowaniach zamieszczonych w kolumnie (3) ta zmienna została pominięta.

Oszacowania te tylko w niewielkim stopniu różnią się od oszacowań zamieszczonych w kolumnie (2).

W kolumnie (4) uwzględniliśmy z kolei efekty indywidualne dla poszczególnych krajów wchodzących w skład naszej próby. Punktem odniesienia w tej specyfikacji była gospodarka Estonii. Obydwa oszacowane parametry towarzyszące zmiennym wskaźnikowym dla Litwy i Łotwy okazały się być dodatnie i statystycznie istotne, ale na różnych poziomach istotności. W przypadku Litwy był to poziom 5 procent natomiast w przypadku Łotwy poziom 10 procent. Uwzględnienie efektów indywidualnych dla poszczególnych krajów doprowadziło do wzrostu statystycznej istotności zmiennej mierzącej produktywność siły roboczej do poziomu 5 procent. Ponadto, nastąpiła poprawa dopasowania modelu do rzeczywistości mierzona za pomocą pseudo-R².

Wnioski

Przedstawione przez nas wyniki empiryczne potwierdziły przewidywania modelu Melitza (2003) odnośnie występowania dodatniej zależności między produktywnością firm a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu w przypadku firm z krajów bałtyckich. Ponadto, przeprowadzona próba endogenizacji całkowitej produktywności firm wykazała, że na prawdopodobieństwo eksportu w szczególności dodatnio wpływać może poziom wydatków na B+R, natomiast odsetek wykwalifikowanych pracowników w ogóle zatrudnienia okazał się statystycznie nieistotny. Natomiast duże znaczenie w determinowaniu eksportu miała wielkość firm. Im większa firma tym większe jest prawdopodobieństwo wystąpienia eksportu. Przeprowadzone badania wykazały również, że firmy będące własnością zagranicznego kapitału mają bardziej proeksportowe nastawienie. Podobnie, umiędzynarodowienie firm mierzone za pomocą wykorzystania zagranicznych licencji miało istotne znaczenie dla prawdopodobieństwa eksportu firm w krajach bałtyckich. Uzyskane przez nas wyniki są zatem zbieżne z wynikami uzyskanymi wcześniej dla Polski oraz innych krajów należących do Unii Europejskiej. W świetle dotychczasowych badań empirycznych przeprowadzonych dla krajów bałtyckich oraz innych krajów Unii Europejskiej dominujący wpływ na decyzję o podjęciu eksportu i jego rozwijaniu mają raczej charakterystyki firm a nie krajów. Oznacza to, że firmy o podobnych cechach zachowują się podobnie w różnych krajach.

BIBLIOGRAFIA

Bernard A.B, Eaton J., Jensen J.B., Kortum S., 2003, Plants and Productivity in International Trade, *American Economic Review* 93(4), 1268-1290.

Cieślak A., Michałek J., Michałek A., 2012, Determinanty działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw, *Gospodarka Narodowa* 21, (7-8), 67-84.

Cieślak A., Michałek J., Michałek A., 2012, Export activity in Visegrad-4 countries: Firm-level investigation, *Ekonomia* 30, 5-24.

Eaton, J. , Kortum, S., 2002, Technology, Geography, and Trade. *Econometrica* 70, 1741-1779.

European Firms in a Global Economy: EFIGE, 2010, *The Global Operations of European Firms. The second EFIGR Policy Report*, Bruegel.

Helpman, E. Melitz M. J., Yeaple S. R., 2004, Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review* 94(1), 300-316.

Krugman, P., 1980, Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade, *American Economic Review* 70(5), 950-59.

Krugman, P., 1979, Increasing returns, monopolistic competition, and international trade, *Journal of International Economics* 9(4), 469-479.

Melitz, M., 2003, The impact of trade in intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica* 71(6), 1695–1725.

WTO 2008, *World Trade Report 2008*. Trade in a Globalizing World. World Trade Organization.

The Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) 2008-2009. A Report on methodology and observations April 2010.

PRZYCZYNY NISKIEGO POZIOMU INNOWACYJNOŚCI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Artykuł prezentuje zagadnienia związane z innowacyjnością jako czynnikiem warunkującym konkurencyjność przedsiębiorstw, uwzględniając zewnętrzne i wewnętrzne bariery działalności innowacyjnej firm oraz krajowe i unijne metody wsparcia innowacyjności. Zwrócono w nim uwagę na rozwój problematyki związanej z innowacjami na przestrzeni dekad oraz konieczność pogłębionej analizy samego zjawiska innowacyjności, podkreślono rolę innowacji w budowie przewagi konkurencyjnej, zaprezentowano poszczególne typy czynników wpływających na ograniczenie możliwości szerokiego zastosowania rozwiązań innowacyjnych, przedstawiono dane statystyczne dotyczące projektów innowacyjnych implementowanych przez polskie przedsiębiorstwa oraz opisano sposoby wyeliminowania barier stojących na drodze ku dynamicznej innowacyjności podkreślając konieczność wsparcia ze strony władz państwowych oraz instytucji Unii Europejskiej. W podsumowaniu wykazano, iż dla dobra polskiej gospodarki konieczne jest powstanie systemowych rozwiązań dotyczących działań innowacyjnych.

THE REASONS FOR THE LOW LEVEL OF INNOVATION OF POLISH ENTERPRISES

Summary

The article presents issues related to innovation as a factor for the competitiveness of enterprises, having regard to the external and internal barriers for innovative activities of companies as well as national and EU methods to support innovation. The current study highlights the development of innovation-related issues over the decades and the need for in-depth analysis of the phenomenon of the innovation and emphasizes the role of innovation in creating competitive advantage. Moreover, different types of factors limiting the possibility of widespread use of innovative solutions have been presented. The article also includes the statistical data on innovative projects implemented by Polish companies and describes ways to eliminate barriers to dynamic innovation while emphasizing the need for support from the public authorities and institutions of the European Union. In conclusion it has been shown that for the good of the Polish economy, it is necessary to establish systemic solutions regarding innovative actions.

Słowa kluczowe (keywords): innovations, EU, competitiveness of enterprises

¹ Dr Anita Fajczak-Kowalska, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

Wstęp

Słowo „innovacja” pochodzi od łacińskiego „innovatis”, czyli odnowienie, tworzenie czegoś nowego. W Polsce słowo to definiowane jest jako „wprowadzenie czegoś nowego, rzecz nowo wprowadzona, nowość, reforma”². Potoczne rozumienie oznacza coś nowego i innego od dotychczasowych rozwiązań; kojarzy się z potrzebną zmianą na lepsze³ i bardzo często używane jest, jako synonim słowa „zmiana”.

Do lat czterdziestych – pięćdziesiątych XX wieku widoczny jest (z nielicznymi wyjątkami) brak zainteresowania nauki problematyką innowacyjną, wynikający zarówno z przyczyn o charakterze obiektywnym, jak i subiektywnym⁴. Przyczyny natury obiektywnej związane są głównie z tym, że przed tym okresem trudno niewątpliwie mówić o istnieniu wyraźnych dwukierunkowych zależności między działalnością naukową a wynalazczą oraz między działalnością wynalazczą a produkcyjną. Wśród historyków nauki i techniki panuje dość zgodne przekonanie, że do połowy XIX wieku technologia wyraźnie wyprzedzała naukę, a w związku z tym nawet jednokierunkowa współzależność była słabo rozwinięta⁵. Do subiektywnych przyczyn można zaliczyć m.in. nieprzygotowanie przez teorię metod i form analizy, właściwych do badania procesów tak dynamicznych, jak postęp naukowo – technologiczny czy proces innowacyjny. Mimo, iż teoria ekonomiczna podjęła już wcześniej badania o charakterze dynamicznym (modele wzrost), jednak w badaniach tych przyjmowano niemierzalny stan nauki i techniki, bądź też zakładano, że rozwój tych dziedzin wynika z ekstrapolacji dotychczasowych trendów⁶.

Zainteresowanie nauki innowacjami rozpoczęło się w latach czterdziestych – pięćdziesiątych XX wieku, chociaż pojęcie innowacji do literatury ekonomicznej wprowadził już w 1911 roku J.A. Schumpeter. Zainteresowanie to spowodowane było zmianą myślenia o rozwoju społecznym i gospodarczym. Nastąpiła stopniowa dewaloryzacja tradycyjnego podejścia do przedsiębiorstwa jako instytucji przynoszącej zysk jej właścicielom. Nowe podejście wskazywało na podstawową rolę przedsiębiorstw w generowaniu rozwoju. Według Schumpetera innowacyjność to:

- wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub też udoskonalenie dotychczas istniejących;
- wprowadzenie nowej lub udoskonalonej metody produkcji;
- otwarcie nowego rynku;
- zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów;
- zastosowanie nowych surowców lub półfabrykatów;
- wprowadzenie nowej organizacji produkcji.

² J. Tokarski (red.), *Słownik wyrazów obcych*, Warszawa 1980, s. 307.

³ W. Janasz, K. Koziół, *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, Warszawa 2007, s. 11.

⁴ B. Fiedor, *Teoria innowacji*, PWN, Warszawa 1979, s. 18.

⁵ Ibidem, s. 18.

⁶ Ibidem, s. 21.

Kluczowym słowem w tej definicji jest pojęcie „nowy”. J.A. Schumpeter wiązał innowację z pierwszym zastosowaniem danego rozwiązania. Nie uznawał za innowacje ich upowszechniania. Proces ten określał mianem imitacji. Duże znaczenie przypisywał także osiągnięciu pozytywnego wyniku ekonomicznego z wprowadzenia innowacji i możliwości jej wykorzystania w praktyce⁷. Oprócz tego J.A. Schumpeter oddzielał znaczenie pojęcia „innowacja” od pojęcia „wynalazek”. Wiele wynalazków nigdy nie staje się innowacją, gdyż nie zostają wprowadzone do produkcji. J.A. Schumpeter skupiał się przede wszystkim na innowacjach technicznych i ich znaczeniu dla gospodarki. Pierwsza teoria innowacji jaką sformułował dotyczyła gospodarki kapitalistycznej z początku XX wieku. W gospodarce tej zasadniczą rolę odgrywały ziemia, produkcja i kapitał. Na drugi plan schodziły czynniki ważne obecnie, takie jak wiedza i informacja. Pod koniec XX wieku na skutek wprowadzenia radykalnych zmian istniejących produktów i procesów zmienił się system techniczno – ekonomiczny całej gospodarki (zmiana paradygmatu techniczno – ekonomicznego). Zmiana ta spowodowała zwiększenie znaczenia wiedzy i informacji w gospodarce. Na skutek tych zmian zwiększało się zainteresowanie problematyką innowacyjną i klasyczne ujęcie schumpeterowskie (funkcjonowało do II wojny światowej) ustąpiło miejsca nowym koncepcjom. Wraz ze zmniejszeniem znaczenia przemysłu na rzecz usług zakres przedmiotowy innowacji znacznie się rozszerzył i wyszedł daleko poza sferę techniki⁸.

W definicjach, które powstały po drugiej wojnie światowej innowacje można interpretować w szerokim bądź wąskim znaczeniu. W wąskim ujęciu innowacja jest po prostu wynalazkiem, który znajduje określone wykorzystanie, natomiast w szerszym ujęciu całym procesem zarządzania, obejmującym różnorodne czynności, prowadzące do tworzenia, rozwijania i wprowadzania nowych wartości w produktach lub nowych połączeń środków i zasobów, które są nowością dla tworzącej lub wprowadzającej je jednostki. Postrzegane w szerokim ujęciu innowacje obejmują również przenoszenie tych wartości na istniejących bądź nowych partnerów rynkowych, oraz mogą być wynikiem pracy grupy przedsiębiorstw⁹.

Mnogość definicji związanych z pojęciem innowacji oraz brak ogólnie akceptowanych teorii na ten temat dowodzi, że studia nad tą problematyką są niezbędne. Zdaniem P.F. Druckera: „Nie potrafimy jeszcze opracować teorii innowacji. Wiemy już dostatecznie wiele, by móc stwierdzić, kiedy, gdzie i jak szuka się w systematyczny sposób okazji do innowacji oraz w jaki sposób ocenia się szanse ich powodzenia oraz ryzyko w przypadku niepowodzenia. Wiemy wystarczająco dużo by opracować, choć w zarysie praktykę innowacji”¹⁰.

1. Innowacje jako czynnik warunkujący konkurencyjność przedsiębiorstw

Konkurencyjność jako kategoria mikroekonomiczna, wielopłaszczyznowa postrzegana jest w relacji: podmiot gospodarujący, jego potencjał, możliwości i umiejętności a struktura rynku i

⁷ P. Niedzielski, K. Rychlik, *Innowacje i Kreatywność*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006, s. 19.

⁸ W. Janasz, K. Kozioł, *Determinanty...*, op. cit., s. 13.

⁹ P. Niedzielski, K. Rychlik, *Innowacje...* op. cit., s. 21.

¹⁰ P.F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 40-45.

występujące na nim szanse strategiczne. Odzwierciedleniem tego jest stanowisko wyrażone przez D.Faulknera i C.Bowmana. Wyróżniają oni konkurencyjność podstawową i kluczową. Pierwsza obejmuje procesy i systemy, które dają firmie pozycję lidera w branży i jest związana z umiejętnością zwiększania przez przedsiębiorstwo wartości użytkowej postrzeganej przez klienta. Druga natomiast utożsamiana jest z umiejętnościami wymaganymi do zdobycia trwałej przewagi konkurencyjnej na danym rynku.¹¹

Inne ujęcia konkurencyjności przedsiębiorstw, spotykane w literaturze przedmiotu, pozwalają rozumieć ją jako:

- zdolność przedsiębiorstwa do zrównoważonego rozwoju w długim okresie oraz dążność do utrzymywania i powiększania udziałów rynkowych;¹²
- relatywna zdolność do forsowania własnego systemu celów, zamierzeń bądź wartości;¹³
- zdolność do podnoszenia przez przedsiębiorstwa efektywności wewnętrznego funkcjonowania poprzez umocnienie i poprawę swojej pozycji na rynku;¹⁴
- zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich cech towarów oferowanych przez konkurentów¹⁵.

M. J. Stankiewicz podaje, iż konkurencją jest zjawisko, którego uczestnicy rywalizują między sobą w dążeniach do analogicznych celów, co oznacza, że działania podejmowane przez jednych dla osiągnięcia określonych celów, utrudniają (a nawet niekiedy uniemożliwiają) osiągnięcie takich samych celów przez innych.¹⁶

Konkurencja jest zjawiskiem charakteryzującym relacje między podmiotami objętymi tym zjawiskiem, a istotą tych relacji jest konkurowanie, czyli dążenie tych podmiotów do osiągnięcia swoich celów poprzez rywalizację z innymi podmiotami. Sytuacja, kiedy wszystkie podmioty gospodarcze będą osiągały swoje cele i nie będzie konkurencji, rywalizacji, jest raczej czysto teoretyczna.

Konkurencyjność przedsiębiorstw jest uwarunkowana wieloma czynnikami o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. Do pierwszej grupy czynników można zaliczyć np. politykę państwa oraz innych instytucji ściśle związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw, stan infrastruktury materialnej i intelektualnej, relacje z kontrahentami i konkurentami. Druga grupa czynników obejmuje sposób zarządzania, posiadany kapitał obrotowy, nowoczesne techniki i technologie, jakość wytwarzanych produktów. Szczególne miejsce wśród czynników warunkujących konkurencyjność przedsiębiorstw zajmują innowacje. Decydują one nie tylko o

¹¹ D.Faulkner, C. Bowman, *Strategie konkurencji*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1996, s. 44

¹² M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarki czy przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa”, nr 6/1995 r., s. 10

¹³ W. Jakóbiak, *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i perspektywy*. Materiały VII Kongresu Ekonomistów Polskich, styczeń 2001, sesja IV, z. 7, s. 3

¹⁴ E. Jantóń - Drozdowska, *Strategia fuzji przedsiębiorstwa a konkurencja*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2004, z.2, s. 18

¹⁵ S. Flejterski, *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, „Gospodarka Planowa” nr 9/1984, s. 391.

¹⁶ M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2005, s. 26.

tempie i kierunkach rozwoju gospodarczego, ale też w znacznym stopniu wyznaczają formy i strukturę międzynarodowej współpracy przedsiębiorstw. Są zatem czynnikiem determinującym międzynarodową konkurencyjność przedsiębiorstw. Tempo i zakres kreowania oraz wdrażania innowacji decyduje obecnie o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstw. Na znaczenie innowacji jako źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw wskazują autorzy wielu prac teoretycznych, w tym m.in. J. Kay, G. Hamel oraz C. K. Prahalad.

Według J. Kaya firma osiąga sukces wtedy, jeżeli prawidłowo rozpoznaje swoje zdolności i wybierze rynek najlepiej do nich dostosowany. Natomiast do podstawowych źródeł przewagi konkurencyjnej zaliczył on architekturę, reputację, innowacje i zasoby strategiczne. Innowacje mogą dotyczyć produktu, technologii lub systemów organizacji i zarządzania. Z punktu widzenia oryginalności wyróżnił on innowacje oryginalne oraz imitacje. Pierwsze z nich są źródłem długotrwałej przewagi konkurencyjnej, natomiast imitacje pozwalają na uzyskanie nietrwałej przewagi. Choć innowacje oryginalne stanowią podstawę przewagi konkurencyjnej, to należy stwierdzić, że często trudno ją zachować na własność. Istnieje wiele możliwości naśladownictwa, co sprawia, że w wielu przypadkach pionier danej innowacji nie osiąga efektów rynkowych, lecz są one udziałem wielu firm.

Druga koncepcja źródeł przewagi konkurencyjności, opracowana przez G. Hamela i C. K. Prahalada, zwraca uwagę również na rolę innowacji. Autorzy koncepcji twierdzą, iż wykreowanie w przedsiębiorstwie kluczowych kompetencji pozwala mu zdobyć długotrwałą przewagę konkurencyjną. Nowatorskie kompetencje przedsiębiorstw inicjują rozwój nowych branż oraz nowych rynków zbytu. Tworzenie kluczowych kompetencji rozpoczyna się z wyprzedzeniem 5-10 lat w stosunku do obecnych produktów i technologii. Źródłem kluczowych kompetencji są nie tyle nowe technologie, co nowe koncepcje zaspakajania potrzeb odbiorców. Koncepcja ta została skierowana ku przyszłości. Zakłada, iż rośnie tempo zmian społecznych powodujących powstawanie nowych dziedzin, nowych potrzeb oraz głębokie zmiany w sektorach tradycyjnych. Utrzymanie tradycyjnych reguł gry nie zapewni przedsiębiorstwu sukcesu. W związku z czym należy dążyć do pozycji lidera poprzez kreowanie nowych produktów i usług. Należy więc stwierdzić, iż zgodnie z przedstawioną koncepcją, podstawą kreowania kluczowych kompetencji przedsiębiorstwa jest innowacyjność, wyrażająca się w budowaniu określonych dziedzin badań, gromadzeniu projektów dla uzyskania mistrzostwa w produkcji i sprzedaży produktów, które dają firmie pozycję lidera rynkowego w długim okresie.

Na kluczową rolę innowacyjności wśród źródeł przewagi konkurencyjnej zwrócił uwagę również M. Porter. Twierdzi on, że firmy osiągają przewagę konkurencyjną przez działania innowacyjne. Dążą do innowacji w jej najszerszym rozumieniu, zarówno w znaczeniu nowej techniki, jak i nowych sposobów postępowania. Dostrzegają nową podstawę konkurowania albo ulepszają istniejące już sposoby konkurowania.¹⁷

¹⁷ K. Poznańska, *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*, AISEC Polska, Warszawa 2010, s. 2.

2. Bariery działalności innowacyjnej przedsiębiorstw

W podręczniku Oslo Manual zaprezentowano wykaz czynników stanowiących potencjalne bariery dla działalności innowacyjnej, grupując je na pięć podkategorii

- czynniki kosztowe;
- czynniki dotyczące wiedzy;
- czynniki rynkowe;
- czynniki instytucjonalne;
- inne powody nieprowadzenia działalności innowacyjnej.¹⁸

Jedną z list barier innowacyjności w Polsce przedstawiła E. Okoń Horodeńska, wymieniając m.in.:

- brak woli politycznej oraz długookresowej strategii rozwoju gospodarki,
- brak zrozumienia dla priorytetowego znaczenia innowacyjności i brak aktywności państwa w strategicznych przedsięwzięciach ;
- niskie nakłady na B+R i edukację, brak systemu finansowania innowacji oraz nieudolność w wykorzystywaniu funduszy pomocowych UE;
- brak aktywności jednostek B+R w komercjalizacji wyników prac badawczych przy jednoczesnych niekomercyjnych wynagrodzeniach w najważniejszych dla innowacji obszarach;
- niedojrzałość instytucji finansowych i brak Venture Capital;
- słaby rynkowy popyt na innowacje technologiczne ;
- niedostatki w edukacji innowacyjnej przedsiębiorczości oraz niedoskonałe przepływy informacyjne;
- niedoskonałości infrastruktury telekomunikacyjnej i komunalnej.¹⁹

Szczegółowe zestawienie barier ograniczających skalę innowacji i transferu technologii zaprezentował S. Szultka. Są to bariery:

1. Finansowe, w tym:

- wysokie koszty prac B+R i technologii;
- brak wystarczających własnych środków finansowych;
- trudności w uzyskaniu (szczególnie w przypadku mniejszych podmiotów) zewnętrznego finansowania oraz jego wysokie koszty;
- ograniczony dostęp do kapitału ryzyka (brak rozwiniętego rynku venture capital, seed capital, business angels).

2. Dotyczące ograniczonego potencjału wewnętrznego przedsiębiorstwa:

- opór pracowników przed wprowadzaniem zmian;

¹⁸Oslo Manual, *Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, OECD and Eurostat, 3 rd edition 2005

¹⁹E. Okoń Horodeńska, [red.], *Rola polskiej nauki we wzroście innowacyjności gospodarki*, PTE, Warszawa 2004, s.28.

-
- brak odpowiednio wykwalifikowanego personelu;
 - niedostateczne kwalifikacje kadry menedżerskiej;
 - brak planowania strategicznego;
 - przekonanie przedsiębiorców o wysokiej konkurencyjności własnych firm i braku potrzeby wprowadzania innowacji;
 - ograniczone korzystanie z możliwości szkolenia pracowników;
 - brak kultury innowacyjnej i procedur zgłaszania pomysłów, usprawnień i propozycji zmian w firmach;
 - brak własnych działów badawczo-rozwojowych;
 - niedostrzeganie przez przedsiębiorców potrzeby podejmowania współpracy ze środowiskiem naukowym.
3. Wysokie ryzyko związane z inwestowaniem w działalność w nowe technologie.
4. Ograniczony popyt na nowe produkty, w tym:
- ograniczona siła nabywcza konsumentów;
 - prawo zamówień publicznych, które nie pełni funkcji stymulującej w kwestii promowania rozwiązań innowacyjnych;
 - utrudnienia w wejściu na rynki zagraniczne.
5. Informacyjne:
- brak informacji na temat technologii;
 - brak informacji na temat potencjalnych partnerów – jednostek B+R i ich oferty;
 - brak informacji na temat źródeł finansowania (w szczególności alternatywnych w stosunku do kredytów bankowych);
 - brak informacji na temat dostępnego wsparcia publicznego (zarówno programów, jak i instytucji wspierających);
 - brak wiedzy w zakresie ochrony własności intelektualnej;
 - brak wiedzy na temat możliwości, jakie niesie z sobą współpraca z jednostkami naukowymi;
 - brak wiedzy na temat roli innowacyjności w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa
6. Ograniczony potencjał sfery B+R:
- niskie nakłady na B+R;
 - niekorzystna alokacja wydatków na B+R – dominacja nakładów na badania podstawowe nad stosowanymi i pracami rozwojowymi;
 - dominacja liniowego podejścia do innowacji (badania, rozwój technologii, kontakt z przemysłem i transfer technologii);
 - brak projektów do komercjalizacji;
 - pasywna postawa jednostek naukowych w stosunku do przedsiębiorstw;
 - niska jakość badań/kompetencji w niektórych jednostkach naukowych;

- stara struktura bodźców (m.in. koncentracja na publikacjach) powoduje niechęć środowiska naukowego do komercjalizacji osiągnięć naukowych, małe zainteresowanie tworzeniem firm technologicznych.

7. Zbyt słabo rozwinięta struktura pośrednicząca:

- słabo rozwinięta infrastruktura komercjalizacji wyników prac B+R;
- słabe kwalifikacje menedżerskie w instytucjach pośredniczących;
- niewystarczające kwalifikacje specjalistyczne pracowników instytucji pośredniczących;
- niedopasowanie oferty tych instytucji do potrzeb – koncentracja na usługach podstawowych, a nie specjalistycznych, np. w zakresie ochrony własności intelektualnej;
- słaba promocja instytucji i jej oferty – niezajomość oferty w przedsiębiorstwach i jednostkach naukowych.

8. Bariery prawno-administracyjne:

- ograniczona ochrona prawna własności intelektualnej;
- zawiłe procedury prawne transferu i komercjalizacji technologii;
- inne przepisy prawa i procedury administracyjne;
- brak uregulowań prawnych zachęcających sektory przedsiębiorstw i nauki do współpracy.

9. Zbyt słabe i błędnie ukierunkowane wsparcie publiczne:

- niewłaściwa polityka gospodarcza państwa;
- mała pomoc finansowa;
- brak odpowiednich instrumentów stymulujących nakłady przedsiębiorstw na innowacje;
- procedury biurokratyczne ograniczające stopień uzyskania i wykorzystania publicznego wsparcia.²⁰

Bariery innowacyjności występujące wewnątrz polskich przedsiębiorstw, jak i w ich otoczeniu wskazują na konieczność prowadzenia odpowiednio ukierunkowanej polityki gospodarczej, zwłaszcza przemysłowej i proinnowacyjnej, przyjaznej dla przedsiębiorstw poszukujących i wdrażających innowacje.

3. Innowacyjność polskich firm w świetle statystyki

Istotną rolę w tworzeniu innowacji odgrywa otoczenie instytucjonalne oraz polityka strukturalna, regionalna i przemysłowa państwa, wspierająca działalność innowacyjną podmiotów gospodarczych. System innowacji należy rozumieć jako sieć instytucji publicznych i prywatnych, których działanie i współpraca przyczyniają się do wytwarzania, modyfikacji, adaptacji i rozpowszechniania innowacji, a także nowych technologii w regionie. Instytucje

²⁰ S. Szultka, *Badanie barier i stymulatorów dotyczących mechanizmów tworzenia i transferu innowacji ze środowiska naukowego do sektora przedsiębiorstw*, PARP, Gdańsk 2008, s. 12-16.

tworzące otoczenie innowacyjnych przedsiębiorstw to władze samorządowe, uczelnie, jednostki badawczo-naukowe, instytucje kredytowe oraz finansowe, specjalistyczne jednostki wspierające innowacyjność, a także sieciowe systemy wsparcia.

Według danych GUS z 2010 roku liczba jednostek prowadzących działalność badawczo-rozwojową w Polsce ulega stopniowemu wzrostowi. W 1995 roku działało 738 takich jednostek, w 2003 roku ich liczba zwiększyła się do 925, a w 2008 roku do 1157. Wśród jednostek badawczo-rozwojowych największą grupę stanowią jednostki rozwojowe (w 2008 roku ponad 55% ogółu jednostek). Na drugim miejscu znalazły się jednostki naukowe i badawczo-rozwojowe, które stanowiły w 2008 roku ponad 23% ogółu jednostek, na trzecim miejscu odnotowano natomiast szkoły wyższe, których w całej populacji jednostek prowadzących działalność badawczo-rozwojową było około 17%.²¹

W otoczeniu innowacyjnego przedsiębiorstwa konieczna jest obecność instytucji kredytowych i finansowych. Na rynku oferowane są różne formy finansowania zewnętrznego. Oprócz kredytów dostępne są fundusze pomocowe, w tym środki pochodzące z funduszy unijnych, pożyczki sektora pozabankowego, a także fundusze *private equity*. Warto zwrócić uwagę, że w obecnym okresie programowania Unia Europejska proponuje wiele możliwych źródeł finansowania działalności innowacyjnej. Przedsiębiorcy mogą otrzymać wsparcie na wzmocnienie potencjału działów badawczo-rozwojowych, wsparcie zakupu technologii, wsparcie przeznaczone na ochronę własności intelektualnej w przedsiębiorstwach oraz wsparcie prac badawczych. Ponadto mogą się ubiegać o środki z dwóch rodzajów programów: krajowych i regionalnych. Programy te nie są wobec siebie konkurencyjne, lecz wzajemnie się uzupełniają. Programem na poziomie krajowym wspierającym przedsiębiorców otwartych na innowacje jest Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, którego podstawowym celem jest rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa. Osiągnięcie celu głównego jest możliwe poprzez realizację celów szczegółowych, które obejmują: zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw, wzrost konkurencyjności polskiej nauki, zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym, zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym, tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy oraz wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce.

Kolejny element otoczenia innowacyjnego przedsiębiorstwa to specjalistyczne jednostki wspierające innowacyjność. Na podstawie danych z Raportu o Ośrodkach Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (wskazano, że w połowie 2009 roku działało około 717 ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, z czego 28% stanowiły podmioty oferujące pomoc dla innowacyjnej przedsiębiorczości).

Największą grupę Ośrodków Innowacyjności i Przedsiębiorczości tworzyły ośrodki szkoleniowo-doradcze i informacyjne (w 2009 roku 318 jednostek). W Raporcie zauważa się, że stosunkowo duża ilość tego rodzaju ośrodków spowodowana jest łatwością ich uruchomienia, przy relatywnie niskich nakładach finansowych, a szerokie możliwości świadczenia usług doradczych, informacyjnych i szkoleniowych dają swobodę organizacyjną.

²¹Nauka i technika w 2008 r., GUS, Warszawa 2010, s. 26.

Drugą grupę pod względem ilości stanowiły centra transferu technologii (87 jednostek), a trzecią lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe (82 jednostki). Dalsze pozycje zajęły: fundusze poręczeń kredytowych, akademickie inkubatory przedsiębiorczości, inkubatory przedsiębiorczości oraz parki technologiczne i inicjatywy parkowe. Najmniej liczną grupą były natomiast fundusze kapitału zalążkowego oraz sieci aniołów biznesu. Największe nasycenie Ośrodkami Innowacji i Przedsiębiorczości występowało w województwach: śląskim (87 jednostek), mazowieckim (65) oraz wielkopolskim (64), zaś najmniej tych jednostek działało na Opolszczyźnie (17), w Lubuskim (22) i w Świętokrzyskiem (23). Na terenach wiejskich odnotowano 6 ośrodków.²² Ważnym elementem otoczenia innowacyjnego biznesu są też sieciowe systemy wsparcia, jak na przykład Krajowa Sieć Innowacji, Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw czy regionalne centra informacji.

Nieodzowną częścią realizacji projektów innowacyjnych jest tworzenie związków kooperacyjnych. W Polsce natomiast kooperacja to zjawisko niezbyt powszechne i dlatego możliwość wykorzystania funduszy z programów ramowych czasem staje się ograniczona. Na związkach kooperacyjnych najbardziej zyskują małe przedsiębiorstwa, ponieważ to z reguły duże przedsiębiorstwa wchodzi w relacje ze sferą badawczo-rozwojową. Według danych GUS w latach 2006–2008 współpracowało aktywnie z innymi jednostkami w projektach innowacyjnych ponad 8% przedsiębiorstw przemysłowych oraz około 7% przedsiębiorstw usługowych. Oznacza to spadek w stosunku do okresu 2004–2006, kiedy współpracę taką deklarowało 11% przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych. Skłonność do współpracy wzrastała wraz z wielkością przedsiębiorstwa, i tak w przedsiębiorstwach przemysłowych współpracowało około 4% przedsiębiorstw małych (zatrudniających od 10 do 49 osób), około 15% przedsiębiorstw średnich (o liczbie pracujących 50–249) i prawie 41% przedsiębiorstw dużych (o liczbie pracujących powyżej 249). W sektorze usług współpracę taką podjęło około 5% przedsiębiorstw małych, 12% przedsiębiorstw średnich i 34% przedsiębiorstw dużych. Dane GUS wskazują także, że przedsiębiorstwa w ograniczonym stopniu wykorzystują zewnętrzne źródła w procesie innowacyjnym. Jeżeli przedsiębiorstwa współpracują już z zewnętrznymi partnerami, to najczęściej są to ich bezpośredni dostawcy, odbiorcy lub inne przedsiębiorstwa, a nie zewnętrzne jednostki badawczo-rozwojowe.²³

Odnótowano również niskie zainteresowanie przedsiębiorców źródłami finansowania, które wspierają współpracę świata biznesu z naukowcami. Mimo dostępnego kapitału na tego rodzaju współpracę trudności tkwią w komunikowaniu się obu stron.

W celu stymulacji współpracy pomiędzy przedsiębiorcami i przedsiębiorcami a instytucjami otoczenia biznesu PARP zaleca promowanie powstawania struktur klastrowych, prace w zakresie Regionalnych Strategii Innowacji, poprawę jakości funkcjonowania otoczenia prawnego biznesu, poprawę jakości funkcjonowania ośrodków badawczo-rozwojowych,

²² K. Matusiak, [red.], *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*. Raport 2009, PARP, Łódź–Warszawa 2009, s.14.

²³ *Nauka i technika w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2010, s. 26.

stymulowanie współpracy z zagranicznymi inwestorami, a także z przedstawicielami administracji.²⁴

Na podstawie badań GUS dotyczących działalności innowacyjnej stwierdzono, że w latach 2006–2008 udział przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje produktowe lub procesowe, zmniejszył się w stosunku do poprzedniego okresu badawczego. W sektorze usług wyniósł około 16% w porównaniu z 21% w latach 2002–2004, natomiast w przemyśle odpowiednio 21% wobec 23%. Zarówno w przemyśle, jak i w sektorze usług innowacje wprowadzano głównie w przedsiębiorstwach dużych, w których pracowało ponad 249 osób. Innowację produktową lub procesową wprowadziło prawie 61% przedsiębiorstw dużych działających w przemyśle i 48% działających w sektorze usług. Udział przedsiębiorstw średnich, czyli takich w których zatrudnienie wynosiło od 50 do 249 osób, wprowadzających innowacje procesowe lub produktowe wynosił w przemyśle niepełne 33%, a w sektorze usług 25%. Przedsiębiorstwa małe często nie stać na prace badawczo-rozwojowe prowadzące do innowacji. Udział przedsiębiorstw małych wprowadzających w omawianym okresie innowację produktową lub procesową stanowił w przemyśle około 16%, a w sektorze usług niepełne 13%.²⁵

Z kolei innowacje organizacyjne wprowadziło około 44% dużych przedsiębiorstw działających w przemyśle i 43% działających w sektorze usług. W przedsiębiorstwach średnich tego typu innowacje wprowadziło 20% przedsiębiorstw działających w przemyśle i 24% funkcjonujących w sektorze usług. Przedsiębiorstwa małe wprowadzające innowacje organizacyjne stanowiły 9% w przemyśle i 12% w sektorze usług. Najczęściej wprowadzaną innowacją organizacyjną były nowe metody podziału zadań i uprawnień decyzyjnych. Innowację tę wprowadziło ponad 9% przedsiębiorstw przemysłowych i prawie 12% przedsiębiorstw działających w sektorze usług.

Innowacje marketingowe w latach 2006–2008 wprowadziło w przemyśle 33% przedsiębiorstw dużych, 17% średnich i 11% małych. W sektorze usług udziały przedsiębiorstw wprowadzających innowacje marketingowe przedstawiały się następująco: 36%, 20%, 12%. Spośród nich najczęściej wprowadzano w przemyśle nowe metody kształtowania cen wyrobów i usług (8% jednostek), zaś w sektorze usług – nowe media lub techniki promocji produktów (9% jednostek).

Ekoinnowacje, czyli innowacje przynoszące korzyści dla środowiska zarówno w okresie wytwarzania produktu, jak i w czasie jego użytkowania czy wykorzystywania zostały wprowadzone w ponad 26% przedsiębiorstw przemysłowych oraz w około 16% przedsiębiorstw funkcjonujących w sektorze usług. Jako główną przyczynę wprowadzania ekoinnowacji podano regulacje dotyczące środowiska. Powód ten wskazano w ponad 11% przedsiębiorstw przemysłowych oraz ponad 6% przedsiębiorstw usługowych. Najczęściej wprowadzaną ekoinnowacją była innowacja zmniejszająca zanieczyszczenie gleby, wody lub powietrza (około 14% jednostek przemysłowych i 6% w sektorze usług) oraz przyczyniająca

²⁴ M. Górzyński, W. Pander, P. Koć, *Tworzenie związków kooperacyjnych między MŚP oraz MŚP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006, s. 19.

²⁵ *Nauka i technika w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2010, s. 27.

się do zmniejszenia zanieczyszczenia środowiska lub poziomu hałasu –(12% jednostek w przemyśle i 7% w sektorze usług).²⁶

Odwołując się do najnowszych opracowań naukowych należy zauważyć, iż opublikowany na początku 2013 r. przez Boston Consulting Group ranking 50 najbardziej innowacyjnych firm świata nie uwzględnia żadnego z polskich przedsiębiorstw, a w raporcie Innovation Union Scoreboard obejmujących państwa Unii Europejskiej, Polska zajęła 24 miejsce wśród 27 krajów UE, plasując się za Czechami, Grecją, Węgrami, Litwą, Maltą czy Słowacją. Jeszcze gorzej prezentują się statystyki Eurostatu z lat 2008-2010. W tej analizie Polska zajęła przedostatnie miejsce pod względem liczby innowacyjnych firm. Jedynie 28 procent polskich spółek zakwalifikowano do tego grona. Gorszy wynik osiągnęła tylko Bułgaria. Natomiast średnia w krajach Unii to 52 procent.

Według badania *Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Polsce z 2010 roku* tylko 26 procent z ankietowanych firm prowadziło innowacyjne działania. Jednak nawet te, które wprowadzały nowości nie były nowatorskie na skalę europejską czy światową. Według analizy, dotyczyło to tylko 5,5 procent mikroprzedsiębiorstw wdrażających innowacje produktowe oraz 2,5 procent innowacje organizacyjne. Niewiele firm wprowadziło także nowatorskie rozwiązania w skali krajowej. Jednym z najbardziej niepokojących wniosków płynących z badania jest fakt, że mikroprzedsiębiorstwa nie były zainteresowane prowadzeniem działań innowacyjnych w kolejnych latach. Co więcej, małe firmy uważają ten obszar za najmniej ważny czynnik konkurowania na rynku. Dane GUS podsumowujące 2010 rok pokazują, że polskie firmy inwestujące w udoskonalenia stawiają na innowacje wtórne i adaptacje z innych krajów. Do podobnych wniosków można dojść po analizie zgłoszeń do krajowych inkubatorów przedsiębiorczości. Polacy rzadko zgłaszają ciekawe pomysły i często kopiuje rozwiązania z Zachodu. Może to wynikać z faktu, że w Polsce unika się ryzyka i porażek, a przedsiębiorcy często wybierają bezpieczne branże i sprawdzone koncepcje.

Na początku marca ukazał się przygotowany przez Deloitte raport „Przegląd zachęt na działalność B&R na świecie w 2012 r.”, z którego wynika, że brak przejrzystego systemu ulg podatkowych dotyczących inwestycji w innowacje zniechęca zarówno rodzime firmy, jak i potencjalnych inwestorów zagranicznych do rozwoju tej sfery działalności. Polskim firmom brakuje także procedur testowania i odsiewania innowacji, zespołów specjalizujących się w generowaniu innowacji, systemów mierzących efektywność procesów jej wdrażania. Niski poziom umiejętności w tym obszarze wynika po części z braku szkoleń wspierających rozwijanie innowacyjności.

4. Usuwanie barier związanych z innowacyjnością

Aby móc przewyciężyć przeszkody stojące na drodze do harmonijnego rozwoju polskie firmy powinny przede wszystkim: utrzymywać stałą współpracę z placówkami naukowymi w kraju, a także za granicą, prowadzić szerszą niż dotąd współpracę naukowo-techniczną z

²⁶*Nauka i technika w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2010, s. 28.

innymi przedsiębiorstwami, nawet konkurentami – zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi, przeznaczać więcej środków na zakup licencji technicznych, wyników prac B+R i usług doradczych, bardziej angażować się w obrót wynalazczy między firmami oraz między nimi a jednostkami sektora B+R, ściśle współpracować zarówno z dostawcami dóbr zaopatrzeniowo-inwestycyjnych, które mogą być nośnikami nowej techniki, jak również z odbiorcami, którzy mogą być inspiratorami nowych rozwiązań naukowo-technicznych, nawiązywać i utrzymywać współpracę z instytucjami otoczenia biznesu w zakresie postępu technicznego, w tym zwłaszcza z jednostkami infrastruktury transferu techniki, rozszerzać kontakty z jednostkami samorządu terytorialnego, wypracować odpowiednią strategię rozwoju technicznego przedsiębiorstwa i działać zgodnie z nią, wypracowywać własną kulturę innowacyjną, nie tylko wśród kadry menedżerskiej, ale całej załogi, zwiększać zatrudnienie wysoko kwalifikowanych pracowników naukowo--technicznych i zapewnić szerszy zakres szkoleń, zadbać o większy ich udział w targach krajowych i zagranicznych, tworzyć własne systemy informacji naukowo-technicznej oraz bardziej aktywnie poszukiwać środków finansowych na badania i rozwój – zarówno ze źródeł publicznych, jak i prywatnych²⁷.

Generalnie rzecz ujmując, przedsiębiorstwa powinny nauczyć się umiejętnie zarządzać transferem technologii. Zauważyć można, że problematyka ta zająłaby się z jednej strony z zarządzaniem tzw. wartościami niematerialnymi i prawnymi, a z drugiej – z ochroną praw własności intelektualnej.

W interesie sektora B+R leży większe jego zaangażowanie się w procesy transferu techniki. Patrząc na rolę tego sektora na scenie innowacji, traktować go w tym kontekście jako kluczowy element otoczenia przedsiębiorcy-innowatora. Konieczne jest zatem przewartościowanie poglądów na temat relacji między sferą B+R a przemysłem.

R. Panek za K. Fonfarą do koniecznych działań placówek naukowo-badawczych zalicza:²⁸

- bardziej aktywną i otwartą postawę placówek oraz ich większą gotowość i lepsze przygotowanie do współpracy z przedsiębiorstwami;
- szerszą, bogatszą ofertę/podaż nowych, nowoczesnych rozwiązań naukowo--technicznych;
- większe urynkowanie wyników B+R, które powinny być bliższe praktyki oraz łatwiejsze we wdrażaniu;
- usprawnienie zarządzania, finansowania i funkcjonowania sektora badań i rozwoju;
- dążenie do ustanowienia bliższych, trwałych związków między sferą B+R a firmami, zwłaszcza małymi i średnimi (w różnych formach);
- przybliżenie młodzieży akademickiej do praktyki, zwłaszcza do laboratoriów przemysłowych; ten postulat dotyczy głównie wyższych uczelni.

²⁷ A.H. Jasiński, *Innowacje i transfer technologii*, Difin, Warszawa 2006, s. 156-160.

²⁸ R. Panek, *Stymulatory i bariery działalności innowacyjnej i transferu technologii*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, nr 2/2009, s. 56, K. Fonfara, *Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004, s. 37.

Jednostki sektora nauki potrzebują umiejętnego marketingu dla zwiększania przepływu swoich osiągnięć naukowo-technicznych do praktyki. Szczególnie przydatna może być tutaj koncepcja tzw. marketingu partnerskiego. Państwo, a jego imieniu rząd winien pełnić tutaj potrójną rolę: inspiratora, współorganizatora i promotora współpracy, w ramach której mają następować przepływy nowej wiedzy naukowo-technicznej. Państwo nie powinno jednak bezpośrednio ingerować w te procesy. Zadania rządu w tej materii są rozmaite. Jednym z głównych celów planów rządowych na najbliższe lata powinno być stymulowanie transferu techniki, zaś polityka na rzecz transferu technologii winna stanowić ważny, integralny element państwowej polityki innowacyjnej.

Państwo powinno podejmować działania sprzyjające: większej mobilności kapitału ludzkiego między nauką a przemysłem (w obie strony), podejmowaniu wspólnych projektów badawczo-wdrożeniowych, lepszej komunikacji między sektorem B+R a sektorem biznesu, w tym zwłaszcza wymianie informacji naukowo-technicznej, intensyfikacji obrotu wynalazczego, w szczególności licencjami technicznymi i know-how oraz bardziej otwartej postawie różnych instytucji otoczenia biznesu, a szczególnie banków.

Niezbędny jest odpowiedni system wspierania działalności firm w zakresie innowacji i transferu techniki, przy czym szczególną opieką należy otoczyć małe i średnie przedsiębiorstwa. Małe i średnie przedsiębiorstwa bardziej niż duże i wielkie przedsiębiorstwa oczekują od państwa wsparcia informacyjnego, kadrowego i finansowego. Jednostki administracji państwowej powinny im ułatwić dostęp do dotacji z budżetu na tę działalność, do środków z funduszy strukturalnych UE, do przetargów publicznych. Powszechne jest przy tym oczekiwanie zwiększonych nakładów budżetowych na rozwój narodowego systemu innowacji. Pozytywną rolę ma tutaj do spełnienia Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), chociaż – zgodnie ze swoim statutem – koncentruje się ona głównie na wspieraniu drobnej przedsiębiorczości, a nie na procesach transferu technologii.

Państwo powinno również pomagać przy tworzeniu różnych programów współpracy. Szczególną rolę do odegrania mają tutaj władze regionalne oraz samorząd terytorialny w ramach regionalnych strategii innowacji. W ramach prowadzonej polityki gospodarczej państwo winno także podejmować działania na rzecz przyciągnięcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektora B+R.

Należy również pamiętać, by we wszystkich działaniach państwo traktowało jednostki infrastruktury transferu techniki jako swojego sojusznika, którego trzeba wspierać, bo nie osiągnie się w dłuższym okresie większych sukcesów w zakresie innowacji i transferu techniki bez odpowiednich przedsięwzięć w systemie edukacji narodowej. Chodzi tu nie tylko o kształcenie kadr o wysokich, odpowiednich kwalifikacjach, lecz również o kształtowanie zachowań innowacyjnych młodzieży. W inicjatywach podejmowanych na rzecz transferu technologii warto korzystać z doświadczeń zagranicznych, zwłaszcza krajów wysokorozwiniętych.²⁹

²⁹ A.H. Jasiński, *Innowacje...*, op. cit., s.158-160.

Podsumowanie

Badania prowadzone w Polsce w zakresie poziomu innowacyjności przedsiębiorstw i całej gospodarki wskazują na słabość mechanizmów kształtujących zainteresowania działalnością innowacyjną. Poważne niedobory dotyczą rozwiązań legislacyjnych, kształcenia innowacyjnych postaw wśród pracowników i młodzieży, brak systemowego finansowania działalności innowacyjnej, rozwiązań infrastrukturalnych, transferu innowacji do przedsiębiorstw, doradztwa i usług informacyjnych, zbyt wysokich kosztów opracowania i wdrażania innowacji, często przekraczających możliwości kapitałowe pojedynczych przedsiębiorstw. W polskiej gospodarce brakuje systemowego zarządzania działalnością innowacyjną opartego na wiedzy, systemowego kształtowania klimatu sprzyjającego aktywności innowacyjnej, kultury innowacyjnej w przedsiębiorstwach, a także skłonności do tworzenia aliansów strategicznych, struktur sieciowych, pozwalających przezwyciężać bariery finansowe i ryzyko wprowadzenia innowacji. Są jednak obszary, które pozwalają polskiej gospodarce nadrobić dystans, jaki ją dzieli od rozwiniętych krajów europejskich. Tą szansą jest przedsiębiorczość i wielu ekonomistów jest zdania, że to ona będzie czynnikiem przybliżającym Polskę do uzyskania statusu nowoczesnego kraju wykorzystującego innowacyjne technologie.

BIBLIOGRAFIA

- Drucker P.F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992
- Faulkner D., Bowman C., *Strategie konkurencji*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1996
- Fiedor B., *Teoria innowacji*, PWN, Warszawa 1979
- Flejterski S., *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, „Gospodarka Planowa” nr 9/1984
- Fonfara K., *Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004
- Górzyński M., Pander W., Koć P., *Tworzenie związków kooperacyjnych między MŚP oraz MŚP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006
- Jakóbiak W., *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i perspektywy*. Materiały VII Kongresu Ekonomistów Polskich, styczeń 2001, sesja IV, z. 7.
- Janasz W., Kozioł K., *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007
- Jantón - Drozdowska E., *Strategia fuzji przedsiębiorstwa a konkurencja*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2004, z.2.
- Jasiński A.H., *Innowacje i transfer technologii*, Difin, Warszawa 2006
- Lubiński M., *Konkurencyjność gospodarki czy przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa”, nr 6/1995
- Nauka i technika w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2010
- Niedzielski P., Rychlik K., *Innowacje i Kreatywność*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006.
- Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, OECD and Eurostat, 3rd edition 2005
- Óśrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009*, pod red. Matusiak K., PARP, Łódź–Warszawa 2009

Panek R., *Stymulatory i bariery działalności innowacyjnej i transferu technologii*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, nr 2/2009

Poznańska K., *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*, AISEC Polska, Warszawa 2010

Rola polskiej nauki we wzroście innowacyjności gospodarki, pod red. Okoń Horodeńska E., PTE, Warszawa 2004

Słownik wyrazów obcych, pod red. Tokarski J., PWN, Warszawa 1980

Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2005

Szultka S., *Badanie barier i stymulatorów dotyczących mechanizmów tworzenia i transferu innowacji ze środowiska naukowego do sektora przedsiębiorstw*, PARP, Gdańsk 2008

BARIERY DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH

Streszczenie

Innowacyjność przedsiębiorstw stanowi jedno z głównych źródeł trwałego wzrostu i rozwoju gospodarczego. Dlatego wskazanie głównych czynników stymulujących i ograniczających ją ma ogromne znaczenie dla poprawy efektywności polityki innowacyjnej. Celem opracowania jest zbadanie barier działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2004-2010 (w oparciu o dane statystyczne GUS). Przeprowadzona analiza wskazała, iż: (1) głównym czynnikiem utrudniającym wprowadzanie innowacji jest brak środków finansowych; (2) Istotność barier spada wraz z wielkością przedsiębiorstwa; (3) Przedsiębiorstwa prywatne w działalności innowacyjnej znacznie częściej napotykać na bariery niż podmioty publiczne.

FACTORS HAMPERING INNOVATION ACTIVITIES IN POLISH INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

The innovation of enterprises is one of the main sources of sustainable growth and economic development. Therefore, identification of the main factors stimulating and limiting innovation activity is vital for improvement of the effectiveness of innovation policy. The aim of this paper is to examine the barriers to innovation of Polish industrial enterprises in 2004-2010 (on the basis of statistical data by the CSO). The analysis indicated that: (1) The main factor hampering innovation is the lack of financial resources; (2) The significance of the barriers decreases with the size of the enterprises; (3) Private enterprises more often encounter barriers than public entities in innovation activities.

Słowa kluczowe (Keywords): innovation, industry, enterprise.

Wstęp

Wśród najważniejszych warunków gospodarowania współczesnych przedsiębiorstw wymienia się trzy główne bodźce: globalizację, zmienność otoczenia i innowacyjność. Szczególnie istotna jest innowacyjność, gdyż stanowi ona główne źródło trwałego wzrostu i rozwoju gospodarczego. Nakłady na innowacje, w tym na B+R podnoszą bowiem dynamikę produktywności², i tym samym przyspieszają wzrost gospodarczy³. Tempo i zakres kreowania

¹ Dr Anna Stępnia-Kucharska, Katedra Funkcjonowania Gospodarki, Uniwersytet Łódzki.

² Khan M. i Luintel K.B., *Sources of Knowledge and Productivity: How Robust is the Relationship?*, STI Working Paper 2006-6, OECD, Paryż 2006; Leeuwen G., Klomp L., *On the contribution of innovation to multi-factor*

oraz wdrażania innowacji stały się więc jednym z najważniejszych, o ile nie najważniejszym, akceleratorów długofalowej konkurencyjności przedsiębiorstw, regionów czy całych krajów.

Zachodzące w ostatnich latach zmiany sprawiają jednak, że spada innowacyjność Europy, w tym także Polski. W takiej sytuacji bardzo ważne jest zdefiniowanie czynników stymulujących i ograniczających działalność innowacyjną przedsiębiorstw.

Celem opracowania jest zbadanie barier działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2004-2010. Weryfikacji poddane zostaną trzy hipotezy badawcze: (1) Główną barierą działalności innowacyjnej jest brak środków finansowych; (2) Istotność barier spada wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa; (3) Przedsiębiorstwa prywatne w działalności innowacyjnej znacznie częściej napotykać na bariery niż podmioty publiczne.

1. Pojęcie innowacji

W literaturze przedmiotu pojęcie innowacji nie zostało jednoznacznie zdefiniowane. Różne ujęcia tego pojęcia wynikają z jego interdyscyplinarnego charakteru, gdyż innowacje stanowią przedmiot badań wielu dyscyplin naukowych tj. np. nauki społeczne, humanistyczne czy ścisłe⁴. Najogólniej innowacje można zdefiniować jako „wprowadzenie czegoś nowego” lub jako „rzecz nowo wprowadzoną”⁵.

Do literatury ekonomicznej pojęcie innowacji wprowadzone zostało przez austriackiego ekonomistę J.A. Schumpetera⁶, który wyróżnił dwa pojęcia: wynalazek oraz innowację. Wynalazkiem jest dokonanie jakiegoś nowego odkrycia technicznego, natomiast innowacją – jego praktyczne zastosowanie w przemyśle.

Schumpeterowskie innowacje, stanowiące efekt tzw. „kreatywnej destrukcji” i „kreatywnej akumulacji”, ujmowane są bardzo szeroko, gdyż zalicza się do nich wszelkie możliwe nowe zmiany (pierwsze zastosowanie danego rozwiązania⁷) w produkcji i dystrybucji, a w szczególności: wprowadzenie na rynek nowego produktu, wprowadzenie nowej metody produkcji, otwarcie nowego rynku (wejście na nowy rynek), zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów, wprowadzenie nowych rozwiązań organizacyjnych.

Z punktu widzenia celu niniejszego opracowania istotne jest ujęcie innowacji zawarte w *Podręczniku Oslo*⁸, stanowiącym zbiór zasad dotyczących problematyki pomiaru i interpretacji

productivity growth, Economics of Innovation and New Technology, Taylor and Francis Journals, vol. 15(4-5)/2006, s. 367-390.

³ Cameron G., *Innovation and Economic Growth*, CEP Discussion Papers dp0277, Centre for Economic Performance, LSE; OECD 1996.

⁴ por. Stępiak-Kucharska A., *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*, Studia Prawno-Ekonomiczne, t. LXXXVI, 2012.

⁵ *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa, [online] <http://sjp.pwn.pl> [dostęp 5 kwietnia 2013].

⁶ Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 104.

⁷ Niedzielski P., Rychlik K., *Innowacje i Kreatywność*, Wydawnictwo USz, Szczecin 2006, s. 19.

⁸ *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data* (2005), 3rd Edition, OECD/European Communities.

danych z zakresu nauki, techniki i innowacji. Zgodnie z nim działalność innowacyjna stanowi „całokształt działań naukowych, technicznych, organizacyjnych, finansowych i komercyjnych, które faktycznie prowadzą lub mają prowadzić do wdrożenia innowacji”. W szerokim ujęciu „innowacja to wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem”. W wąskim znaczeniu innowacja stanowi natomiast „wdrożenie jednego lub kilku typów innowacji”. W podręczniku skonkretyzowano również pojęcie „nowości” wprowadzanych rozwiązań. Za takie uznaje się te, które dana firma opracowała jako pierwsza, a także te, które zostały przyswojone od innych firm lub podmiotów.

Podsumowując, za innowację można uznać każde nowe rozwiązanie wprowadzone w dowolnym z obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Nowość może dotyczyć zarówno samego przedsiębiorstwa, rynku, na którym działa, jak i gospodarki⁹. Natomiast działalność innowacyjna polega na „angażowaniu się przedsiębiorstw w różnego rodzaju działania naukowe, techniczne, organizacyjne, finansowe i komercyjne, które prowadzą lub mają w zamierzeniu prowadzić do wdrażania innowacji”, w tym także w działalność B+R, która nie jest bezpośrednio związana z opracowywaniem konkretnej innowacji¹⁰. Zgodnie ze współczesnym podejściem do innowacji (tzw. model systemowy), są one wynikiem wielu złożonych powiązań pomiędzy jednostkami, organizacjami i środowiskiem, w którym działają¹¹ i obejmują wszystkie nakłady finansowe (bieżące i inwestycyjne) poniesione w zakresie innowacji produktowych i procesowych na: B+R, zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych, zakup oprogramowania, zakup środków trwałych, szkolenie personelu, marketing oraz inne cele.

2. Rodzaje barier działalności innowacyjnej

Wskazanie głównych czynników stymulujących i ograniczających działalność innowacyjną ma ogromne znaczenie dla poprawy efektywności polityki innowacyjnej. Określenie determinant innowacyjności ma również znaczenie dla szeroko ujmowanej polityki publicznej, która z jednej strony jest jednym z elementów wspierania innowacyjności, a z drugiej wpływa na poziom wzrostu i rozwoju gospodarczego.

W literaturze ekonomicznej prezentowanych jest wiele kryteriów podziału barier działalności innowacyjnej. Jedną z najczęściej cytowanych klasyfikacji jest podział uwzględniający miejsce powstawania barier. Zgodnie z nim czynniki utrudniające wprowadzanie innowacji można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne.

Bariery wewnętrzne związane są z niewystarczającym potencjałem samego przedsiębiorstwa. Dotyczą one tych czynników znajdujących się pod kontrolą samego podmiotu, który ma wpływ na ich występowanie i intensywność oddziaływania. Zaliczyć do

⁹ Szerzej: Stępnia-Kucharska A., op. cit., s.294.

¹⁰ *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010*, GUS, Warszawa 2012, s. 13.

¹¹ *Innovation policy: updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy*, (COM(2003) 112 final).

nich można przede wszystkim zasoby materialne przedsiębiorstwa oraz doświadczenie i umiejętności umożliwiające absorpcję innowacji¹².

Bariery zewnętrzne wynikają natomiast z warunków funkcjonowania i procesów zachodzących w otoczeniu zewnętrznym przedsiębiorstwa. W przeciwieństwie do poprzedniej grupy barier, w tym przypadku przedsiębiorstwo nie ma, ani możliwości oddziaływania na nie, ani ich kształtowania. Zaliczyć do nich można sytuację gospodarczą na świecie oraz politykę mikro- makroekonomiczną władz. Drugą z najczęściej wymienianych klasyfikacji barier działalności innowacyjnej jest podział uwzględniający obszar ich występowania. Zgodnie z tym kryterium wyróżnia się bariery finansowe (ekonomiczne), produkcyjno- produktowe, rynkowe, organizacyjne oraz związane z polityką rządu¹³ (tabela 1).

Tabela 1. Bariery innowacyjności przedsiębiorstw

Obszar	Bariery
Finanse	<ul style="list-style-type: none"> – brak własnych środków finansowych, – utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania, – wysoki koszt, – długi okres zwrotu, – wysokie ryzyko,
Produkcja i produkt	<ul style="list-style-type: none"> – niewystarczający park maszynowy, – utrudniony dostęp do czynników produkcji, – niewystarczająca wiedza i kwalifikacje pracowników,
Rynek	<ul style="list-style-type: none"> – słaby rynkowy popyt na innowacje, – regionalne zróżnicowanie popytu, – konkurencja rynkowa,
Organizacja	<ul style="list-style-type: none"> – brak strategii rozwoju, – brak motywacji, – brak umiejętności antycypacji zjawisk ekonomicznych, – mała elastyczność organizacji, – brak otwartości na zmiany, – nadmierna biurokracja, – braki kadrowe,
Polityka rządu	<ul style="list-style-type: none"> – brak długookresowej strategii rozwoju gospodarki, – brak systemu finansowania innowacji, – niedojrzałość instytucji finansowych, – mnogość i niejasność regulacji prawnych, – niskie nakłady na B+R oraz edukację.

Źródło: Opracowanie własne.

¹² Por. Baruk J., *Zarządzanie działalnością innowacyjną* [w:] Brzeziński M. (red.), *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Difin, Warszawa 2001.

¹³ Por. Larsen P., Lewis A., *How Award-Winning SMEs Manage the Barriers to Innovation, Creativity and Innovation Management* Vol. 16, No 2/2007; Strużycki M., Bojewska B., *Rola państwa i rządu w kształtowaniu innowacyjnej gospodarki* [w:] *Innowacje w rozwijaniu konkurencyjności firm. Znaczenie, wsparcie, przykłady zastosowań* [w:] Mruk H., Nestorowicz R. (red.), *Uwarunkowania sprawności innowacyjnej przedsiębiorstw*, Poznań 2011.

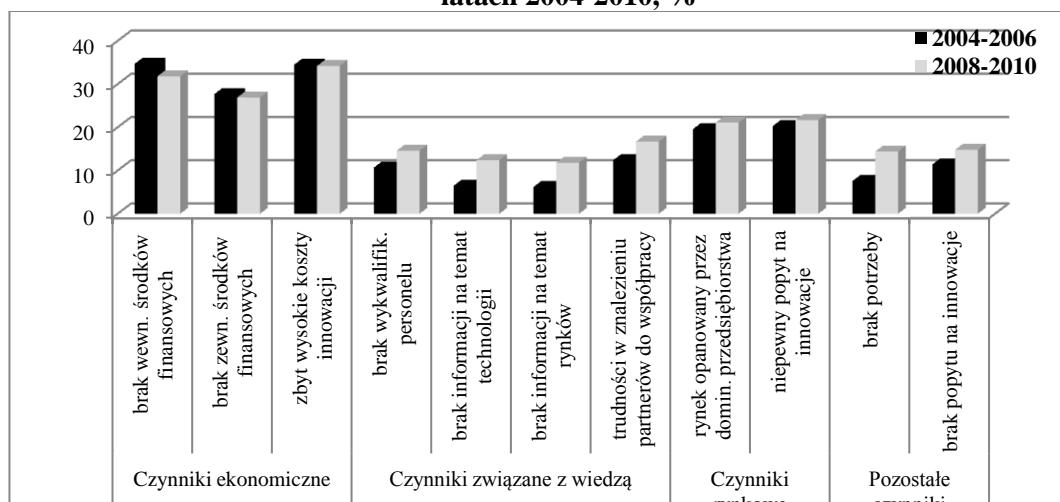
Podobną klasyfikację czynników utrudniających działalność innowacyjną przyjęto w Podręczniku Oslo. Uwzględniono w nim pięć grup barier ograniczających przedsiębiorstwa we wprowadzaniu innowacyjnych rozwiązań: kosztowe, dot. wiedzy, rynkowe, instytucjonalne oraz inne. Równocześnie zauważono, iż występujące bariery mogą mieć dwojaki charakter – mogą dotyczyć konkretnych typów innowacji (produktowych, procesowych, marketingowych, organizacyjnych) lub mogą mieć charakter uniwersalny, a więc odnosić się do wszystkich typów innowacji.

3. Bariery innowacyjności przedsiębiorstw

W ostatnich latach widoczne jest występowanie dwóch tendencji w zakresie działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Z jednej strony systematycznie spada odsetek podmiotów ponoszących nakłady na działalność innowacyjną (z 23,2% w roku 2006 do 17,1% w roku 2010). Z drugiej strony ma miejsce wzrost średnich nakładów na ten cel (wzrost o 79,3% w przypadku podmiotów przemysłowych).

Analiza barier działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw przemysłowych pozwala na ich uszeregowanie według stopnia ważności – od barier ekonomicznych, poprzez rynkowe do związanych z wiedzą. W całym analizowanym okresie (2004-2010) główną przeszkodę innowacyjności stanowiły czynniki ekonomiczne – brak środków finansowych (wewnętrznych i zewnętrznych) oraz zbyt wysokie koszty innowacji (wykres 1). Na istotność tych barier wskazywała bowiem co trzecia firma. W ciągu sześciu analizowanych lat waga czynników ekonomicznych uległa jednak niewielkiemu zmniejszeniu (przeciwnie niż pozostałych przeszkód). Równocześnie zmieniło się znaczenie poszczególnych barier. I ile początkowo (2004-2006) podmioty wskazywały przede wszystkim na brak wewnętrznych środków finansowych (34,7%), to w latach 2008-2010 główny problem stanowiły zbyt wysokie koszty innowacji (34,2%).

Wykres 1. Bariery działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2004-2010, %



Źródło: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw*, GUS, Warszawa, wyd. z lat 2008-2012.

Kolejną grupę czynników utrudniających prowadzenie działalności innowacyjnej stanowiły bariery rynkowe – wskazywało na nie prawie co piąte przedsiębiorstwo (tabela 2). Znaczenie tych przeszkód jednak systematycznie rośnie. Nieznacznie częściej przedsiębiorstwa wskazywały na niepewny popyt na innowacje (21,7%) niż na opanowanie rynku przez dominujące przedsiębiorstwo (21,1%).

Tabela 2. Bariery działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2004-2010, %

Wyszczególnienie			Czynniki ekonomiczne			Czynniki związane z wiedzą				Czynniki rynkowe		Pozostałe czynniki		
			brak środków finansowych wewn.	brak środków finansowych zewn.	zbyt wysokie koszty innowacji	brak wykwalifikow. personelu	brak informacji na temat technologii	brak informacji na temat rynków	trudności w znalezieniu partnerów	rynek opanowany przez dominujące przedsiębior.	niepewny popyt na innowacje	brak potrzeby	brak popytu na innowacje	
Ogółem			2004-2006	34,7	27,7	34,5	10,7	6,5	6,2	12,4	19,6	20,3	7,6	11,4
			2008-2010	31,8	26,9	34,2	14,6	12,4	11,8	16,7	21,1	21,7	14,4	14,8
Sektor własności	Publiczne	2004-2006	42,1	33,1	33,2	6,0	2,7	3,0	8,3	12,6	12,9	4,3	6,6	
		2008-2010	39,5	34,1	37,7	12,8	10,1	10,0	13,9	17,4	18,5	12,4	11,8	
	Prywatne	2004-2006	34,4	27,4	34,5	11,0	6,7	6,3	12,6	19,9	20,6	7,7	11,6	
		2008-2010	31,4	26,5	34,0	14,7	12,5	11,9	16,9	21,3	21,8	14,5	15,0	
	w tym własn. zagran.	2004-2006	21,1	16,7	22,3	9,3	6,3	6,0	9,6	14,3	14,6	11,0	11,9	
		2008-2010	23,0	19,2	24,2	12,7	10,2	9,3	12,2	13,0	14,7	12,7	12,5	
Pracujący	10-49	2004-2006	37,2	28,9	36,1	12,3	7,4	6,8	13,9	22,3	21,9	8,3	12,9	
		2008-2010	33,2	28,0	35,7	16,0	13,5	12,8	18,4	22,9	23,1	15,8	16,3	
	50-249	2004-2006	31,1	26,3	32,2	8,2	4,8	5,1	9,6	14,7	17,4	6,5	8,6	
		2008-2010	29,7	25,3	31,7	12,1	10,3	10,0	13,5	17,5	18,8	11,6	11,6	
	pow. 249	2004-2006	23,3	20,2	25,6	4,7	3,3	3,5	7,6	11,0	14,1	4,4	6,5	
		2008-2010	22,9	19,0	25,9	8,0	7,6	6,9	8,4	14,0	15,4	7,1	9,0	

Źródło: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw*, GUS, Warszawa, wyd. z lat 2008-2012.

Wśród barier związanych z wiedzą można wyodrębnić dwie grupy przeszkód. Pierwszą z nich jest brak informacji o technologii i rynkach, a drugą problemy ze znalezieniem wykwalifikowanego personelu oraz partnerów do współpracy. Pierwsza z grup była przez firmy najrzadziej wskazywana spośród wszystkich czynników utrudniających innowacyjność. Najszybciej, bo prawie dwukrotnie, rośnie jednak jej znaczenie (technologia – wzrost z 6,5% do 12,4%; rynek – wzrost z 6,2% do 11,8%). Znacznie częściej podmioty wymieniały bariery należące do drugiej z grup. Również w tym przypadku widoczny jest wzrost znaczenia, jednak zdecydowanie mniejszy niż w odniesieniu do braku informacji.

Ostatnią grupę barier stanowią „pozostałe”. W kategorii tej mieszczą się dwa odmienne czynniki – brak potrzeby oraz brak popytu na innowacje. W pierwszym przypadku nie mamy w zasadzie do czynienia z barierami, ale wystarczającym poziomem innowacyjności. W takiej sytuacji wzrost znaczenia tego czynnika z 7,6% do 14,4% można uznać za zjawisko pozytywne. Przeszkodą, której znaczenie istotnie wzrasta (z 11,4% do 14,8%) jest natomiast brak popytu na innowacje.

Analiza formy własności przedsiębiorstw wskazuje, iż między przedsiębiorstwami publicznymi i prywatnymi występują różnice. Po pierwsze, w obu grupach podmiotów największą przeszkodę innowacyjności stanowią czynniki ekonomiczne. Jednak w publicznych ich znaczenie jest znacznie wyższe niż w prywatnych. Odwrotna sytuacja ma miejsce w przypadku pozostałych grup barier (rynkowych, zw. z wiedzą i pozostałych), które są istotniejsze w podmiotach prywatnych. Po drugie, w podmiotach publicznych wzrasta istotność czynników ekonomicznych (wyj. brak wewnętrznych środków finansowych), a w prywatnych spada. Po trzecie, w obu grupach przedsiębiorstw wzrasta znaczenie pozostałych trzech grup barier, jednak w firmach publicznych wzrost ten jest znacznie większy.

Na uwagę zasługuje wyodrębniona w statystykach grupa podmiotów prywatnych z zagranicznym właścicielem. Przedsiębiorstwa należące do tej grupy charakteryzowały się bowiem najniższym poziomem wszystkich barier, zarówno w porównaniu do firm prywatnych, jak i publicznych. Grupa ta jest wyjątkowa również dlatego, że jako jedyna zanotowała wzrost znaczenia wszystkich przeszkód ekonomicznych.

Biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstwa można zauważyć, że jest ona powiązana ze znaczeniem barier. Im większe przedsiębiorstwo, tym mniejsza jest istotność barier we wszystkich czterech obszarach. Małe firmy o ponad połowę częściej niż duże wskazywały na bariery ekonomiczne – głównie brak środków wewnętrznych. Największe dysproporcje miały miejsce w przypadku przeszkód związanych z wiedzą. Bariery takie wskazywało bowiem dwa razy więcej przedsiębiorstw małych (10-49 pracowników) niż dużych (pow. 249 pracowników). Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku braku popytu na innowacje (pozostałe bariery).

Wnioski

Zachodzące w ostatnich latach zmiany w gospodarkach związane m.in. z postępującą globalizacją, zmianą układu sił gospodarczych, rosnącą światową konkurencją, niekorzystnymi zmianami demograficznymi oraz pojawieniem się kryzysu finansowego sprawiają, że spada konkurencyjność i innowacyjność Europy. W takiej sytuacji niezbędne jest wskazanie czynników utrudniających działalność innowacyjną.

Przeprowadzona analiza wskazała, że:

1. Główną barierą działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw przemysłowych są czynniki ekonomiczne – brak środków finansowych oraz zbyt wysokie koszty innowacji. Znaczenie czynników ekonomicznych uległo jednak niewielkiemu zmniejszeniu. Ponadto nastąpiło przesunięcie istotności barier z braku wewnętrznych środków finansowych na zbyt wysokie koszty innowacji.
2. Wzrasta znaczenie pozostałych przeszkód innowacyjności (rynkowych, zw. z wiedzą i innych). Największy wzrost w tym zakresie zanotowany został w przypadku dwóch grup barier – problemów ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników oraz partnerów do współpracy.
3. Wzrasta odsetek przedsiębiorstw, które nie wprowadzają innowacji, gdyż nie mają takiej potrzeby. Mimo, iż podmiotów takich nadal jest zbyt mało (od 7,1% do 15,8% w

zależności od grupy), to prawie dwukrotny wzrost w latach 2004-2010 należy uznać za zjawisko pozytywne.

4. Przedsiębiorstwa prywatne (z wyj. własności zagranicznej) napotykać na większe bariery działalności innowacyjnej niż publiczne. Wyjątek stanowią przeszkody ekonomiczne, które częściej wskazywane były przez przedsiębiorstwa publiczne.
5. Istotność barier wzrasta wraz ze zmniejszaniem się wielkości przedsiębiorstwa. Podmiot małe (do 49 pracowników) prawie dwa razy częściej niż duże (pow. 249 pracujących) wskazywały na występowanie przeszkód we wprowadzaniu innowacji.

W takiej sytuacji niezbędne jest podjęcie działań, które pozwolą zmniejszyć bariery działalności innowacyjnej. Do najważniejszych, niezbędnych działań w tym zakresie można zaliczyć:

1. ułatwienie przedsiębiorstwom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania innowacji poprzez wprowadzenie (lub rozwinięcie) instrumentów finansowych wspierających innowacje (tj. preferencyjne kredyty, gwarancje, ulgi podatkowe), rozszerzenie (lub przynajmniej utrzymanie) wsparcia innowacji ze środków zewnętrznych w kolejnym okresie programowania UE,
2. zwrócenie szczególnej uwagi na wsparcie działalności innowacyjnej sektora MSP,
3. wspieranie współpracy międzynarodowej (poszukiwanie partnerów),
4. rozwijanie współpracy nauki z biznesem (wykwalifikowany personel),
5. wspieranie organizacji współpracujących z przedsiębiorstwami w zakresie innowacji lub komercjalizacji wiedzy,
6. demonopolizację gospodarki (opanowanie rynku przez dominujące przedsiębiorstwo).

BIBLIOGRAFIA

Baruk J., *Zarządzanie działalnością innowacyjną* [w:] Brzeziński M. (red.), *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Difin, Warszawa 2001.

Cameron G., *Innovation and Economic Growth*, CEP Discussion Papers dp0277, Centre for Economic Performance, LSE; OECD 1996.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006, GUS, Warszawa 2008.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010, GUS, Warszawa 2012.

Innovation policy: updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy, COM(2003) 112 final.

Khan M. i Luintel K.B., *Sources of Knowledge and Productivity: How Robust is the Relationship?*, STI Working Paper 2006-6, OECD, Paryż 2006.

Koczerga M., *Innowacje w przedsiębiorstwie* [w:] Mruk H., Nestorowicz R. (red.), *Uwarunkowania sprawności innowacyjnej przedsiębiorstw*, Wydaw. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.

Larsen P., Lewis A., *How Award-Winning SMEs Manage the Barriers to Innovation*, Creativity and Innovation Management Vol. 16, No 2/2007.

Leeuwen G., Klomp L., *On the contribution of innovation to multi-factor productivity growth*, *Economics of Innovation and New Technology*, Taylor and Francis Journals, vol. 15(4-5)/2006.

Niedzielski P., Rychlik K., *Innowacje i Kreatywność*, Wydawnictwo USz, Szczecin 2006.

Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data (2005), 3rd Edition, OECD/European Communities.

Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

Słownik języka polskiego, PWN, Warszawa, [online] <http://sjp.pwn.pl> [dostęp 5 kwietnia 2013].

Stępnia-Kucharska A., *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. LXXXVI, 2012.

Strużycki M., Bojewska B., *Rola państwa i rządu w kształtowaniu innowacyjnej gospodarki* [w:] *Innowacje w rozwijaniu konkurencyjności firm. Znaczenie, wsparcie, przykłady zastosowań*, C.H. Beck, Warszawa 2011.

The Sources of Economic Growth in OECD Countries, OECD, Paryż 2003.

POSTAWA PRZEDSIĘBIORCZA USŁUGODAWCY W BUDOWANIU PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ (NA PRZYKŁADZIE LEKARZY DENTYSTÓW)

Streszczenie

W artykule przedstawiono przedsiębiorczość jako zdolność do wykorzystywania potencjału konkurencyjnego podmiotu rynkowego. Wskazano obszary przedsiębiorczości w funkcjonowaniu gabinetu stomatologicznego, koncentrując się na postawach i umiejętnościach lekarzy dentystów prowadzących gabinety stomatologiczne na własny rachunek. Zaprezentowano wyniki badań własnych z zakresu samooceny dentystów w obszarze intrapersonalnych i interpersonalnych umiejętności. Pozwoliło to na stwierdzenie, że respondenci są zaangażowani w pracę i potrafią nawiązywać i utrzymywać relacje z pacjentami; potrafią wykorzystywać w praktyce wiedzę ze szkoleń oraz dobrze oceniają swoje umiejętności komunikacji. Za słabą stronę dentyści uznali kierowanie personelem. Artykuł kończą propozycje zmian w funkcjonowaniu gabinetu, które mogłyby się przyczynić do wprowadzenia orientacji prorynkowej i stworzenia przewagi konkurencyjnej nad innymi podmiotami.

ENTREPRENEURIAL ATTITUDE OF A SERVICE PROVIDER IN CREATING COMPETITIVE ADVANTAGE (ON THE EXAMPLE OF DENTISTS)

Summary

The article presents entrepreneurship as an ability to exploit the competitive potential of a market entity. It identifies entrepreneurship areas in the functioning of a dental surgery with the focus on attitudes and skills of dentists running their own dental surgeries. It presents results of the author's own research on dentists' self-assessment in respect of intrapersonal and interpersonal skills. The above allows us to conclude that respondents are committed to work and able to establish and maintain relations with patients; they can make practical use of knowledge acquired during training courses and highly appraise their communication skills. Dentists considered personnel management to be their weak point. Finally, the article provides proposals for changes in running a surgery that could contribute to introducing a pro-market orientation and creating competitive advantage over other entities.

Słowa kluczowe (Keywords): competitive advantage, entrepreneurship, dentist

¹ Dr Agnieszka Bukowska-Piestrzyńska, Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki.

Wstęp

*Przedsiębiorczość i konkurencyjność
są dwoma stronami tego samego zjawiska.
Działalność przedsiębiorcza jest zawsze konkurencyjna,
a działalność konkurencyjna zawsze jest przedsiębiorcza.²*

I.M. Kirzner

W odniesieniu do rynkowej aktywności lekarzy, prowadzących działalność na własny rachunek, należy zgodzić się z T.B. Veblenem, który odrzucał hedonistyczną i atomistyczną koncepcję natury ludzkiej (leżącą u podstaw klasycznego modelu *homo economicus*) i postulował uwzględnienie w modelu człowieka gospodarującego psychologii społecznej (dowodzącej, że postawy człowieka nie zawsze są racjonalne)³ i faktu, iż motyw działania gospodarczego jednostki mogą mieć również wymiar pozaekonomiczny (np. człowiek może kierować się wartościami, emocjami), co sprawia, że człowiek nabiera cech *homo sociologicus*. W pracy przyjęto założenie, że lekarz dentysta (prowadzący własny gabinet stomatologiczny) jako człowiek gospodarujący nie jest klasycznym *homo economicus*, ale podmiotem o ograniczonej racjonalności i z racji specyfiki swojego zawodu jest mu bliżej do sylwetki *homo sociologicus* (podmiotu, który stawia sobie do zrealizowania określony cel medyczny i gospodarczy jednocześnie). Na podstawie swojej wiedzy o dostępnych środkach⁴ oraz okolicznościach działania⁵ wybiera najbardziej optymalne sposoby osiągnięcia tego celu. Jest odpowiedzialny nie tylko za swoją pracę, ale również za działanie całego zespołu, dlatego wobec zmian zachodzących na rynku powinien przyjmować postawę proaktywną, a nie reaktywną, jeśli chce utrzymywać swój gabinet, jako podmiot przynoszący zyski w długim okresie.

Z ekonomicznego punktu widzenia opieka zdrowotna⁶ może być rozpatrywana, jako działalność *sui generis* gospodarcza w obszarze usług, w ramach której – w oparciu o

² Kirzner I.M., *Konkurencja i przedsiębiorczość*, Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 94

³ T. B. Veblen, *Why is Economics Not an Evolutionary Science? w: The Place of Science in Modern Civilization*, pod red. B.W. Huebsh, Nowy Jork 1919.

⁴ Do środków można zaliczyć m. in.: 1) poziom wiedzy i umiejętności *stricto* medycznych lekarza oraz dostępne metody leczenia, 2) poziom umiejętności interpersonalnych stomatologa; 3) poziom wiedzy i umiejętności personelu, 4) wyposażenie gabinetu, 5) organizację pracy gabinetu (np. praca na jednym vs dwóch fotelach; czas pracy), 6) jakość materiałów stomatologicznych używanych przez stomatologa, 7) kwalifikacje podmiotów współpracujących np. technika dentystycznego, 8) poziom – szeroko pojętej – wiedzy lekarza o funkcjonowaniu podmiotów rynkowych.

⁵ Obejmują one m. in. 1) stan zdrowia pacjenta, 2) status pacjenta – leczenie w ramach ubezpieczenia zdrowotnego czy za prywatne środki pacjenta, 3) reputację gabinetu, 4) liczbę gabinetów stomatologicznych funkcjonujących w pobliżu, 5) warunki współpracy z organami kontrolnymi (np. Sanepidem), 6) obowiązujące ustawodawstwo w zakresie funkcjonowania gabinetów stomatologicznych i zalecenia NRL itp.

⁶ Opiekę zdrowotną można zdefiniować jako system podmiotów wykonujących działalność leczniczą i świadczonych przez nie usług, których celem jest umacnianie i poprawa zdrowia jednostek oraz społeczeństwa przez zapobieganie chorobom, wczesne ich wykrywanie, leczenie i rehabilitację. Celem tego systemu jest: 1) zabezpieczenie i dostarczenie całej populacji możliwie pełnego zakresu świadczeń medycznych, których ona wymaga, bez względu na różnicujące ją kryteria ekonomiczne, społeczne, kulturowe i geograficzne (dostępność opieki) np. w Polsce obowiązuje konstytucyjna (art. 68) zasada równego dostępu obywateli do świadczeń opieki zdrowotnej finansowanych z pieniędzy publicznych. O tym, że podstawowym zadaniem władz publicznych jest zapewnienie równego dostępu obywateli do świadczeń opieki zdrowotnej mówi również art. 5 ustawy z 27 sierpnia

ograniczone środki rzeczowe i pracy – zmierza się do zaspokojenia – szczególnie zindywidualizowanych – potrzeb człowieka⁷.

Artykuł ma charakter teoretyczno-empiryczny. Jego celem jest przedstawienie przedsiębiorczości jako zdolności do wykorzystywania potencjału konkurencyjnego podmiotu oraz przedstawienie wyników badań własnych, pozwalających na określenie postaw i umiejętności przedsiębiorczych lekarzy dentyków⁸ (zgodnych z listą kluczowych umiejętności menedżerskich D.A. Whetтена i K.S. Camerona⁹), które wpływają na ich prorynkowe działania, a tym samym wpływają na pozycję konkurencyjną gabinetu stomatologicznego¹⁰.

1. Istota przewagi konkurencyjnej

Współczesne podmioty rynkowe (zarówno działające w celach biznesowych, jak i organizacje typu *non profit*) skupiają się w swoich działaniach na realizacji wiązki celów, jakimi mogą być m. in.: zadowolenie klienta, ograniczenie ryzyka, eliminacja marnotrawstwa, wysoka jakość, zadowolenie pracowników, wysoka produktywność, rentowność czy renoma, a w konsekwencji wyższa konkurencyjność rynkowa podmiotu. Konkurencyjność podmiotu to

2004r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz.U. nr 210, poz. 2135 z późn. zm.); 2) zapewnienie usług i świadczeń profilaktyczno-leczniczych i rehabilitacyjnych na możliwie najwyższym poziomie, adekwatnie do poziomu wiedzy i sztuki medycznej oraz zasad dobrej praktyki (jakość opieki medycznej z uwzględnieniem zasad jej ciągłości i globalnego podejścia); 3) organizowanie opieki w możliwie najlepszy sposób, tak aby zapewnić optymalne wykorzystanie innych zasobów materialnych, finansowych i osobowych – bazy ochrony zdrowia oraz ich kwalifikacji (efektywność opieki zdrowotnej – produktywność, racjonalność, skuteczność); 4) konsekwentne wdrażanie rozwiązań doskonalących system oraz umożliwiających satysfakcję użytkowników systemu (biorców świadczeń medycznych), jak i personelu realizującego usługi i świadczenia medyczne.

Opieka zdrowotna obejmuje nie tylko usługi, lecz i dobra, które służą promocji zdrowia i/lub prewencji, ulżeniu w chorobie bądź jej usunięciu, a przynajmniej zmniejszeniu dyskomfortu, najczęściej jest jednak definiowana właśnie jako działalność usługowa, polegająca na świadczeniu usług medycznych, mimo że dóbr (w tym zwłaszcza leków) zużywa się coraz więcej.

por. *Encyklopedia PWN*, t. II, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999; P. Poznański, D. Konracka, J. Skolimowska, K. Gałczyński, J. Zbylut, *Analiza gospodarki finansowej Kas Chorych w aspekcie zapewnienia dostępności do wybranych świadczeń zdrowotnych*, „Antidotum” 2000, nr 6, s. 6; G. Money, *Economics, Medicine and Health Care*, Englewood Cliffs, Nowy Jork, 2003, s. 17 i nast.

⁷ por. *Podstawy zarządzania zakładem opieki zdrowotnej*, pod red. M. Dobska, K. Rogoziński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 67 i nast.; J. Sobiech, *Warunki wyboru ekonomiczno-finansowych mechanizmów kierowania opieką zdrowotną*, „Zeszyty Naukowe” nr 109, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1990, s. 10.

⁸ Przyjęto, że postawa przedsiębiorcza obejmuje zespół pewnych skłonności organizacyjnych człowieka, przejawiających się w działaniach zmierzających do zapewnienia – w miarę – racjonalnej i efektywnej koordynacji zasobów podmiotu, w dążeniu do uzyskiwania wymiernych korzyści, pozwalających nie tylko na bieżące funkcjonowanie, ale również tworzenie podstaw do dalszego rozwoju. Jest indywidualną cechą ludzkiej osobowości, wyróżniającą się innowacyjnością, umiejętnością dostrzegania uwarunkowań i związków zachodzących między zjawiskami gospodarczymi, zdolnością do organizowania działalności usługowej i dążenia do odmienności w porównaniu z tym, co robią inni. Por. W. Walczak, *Miary i kryteria oceny przedsiębiorczości*, „Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa”, 2010 nr 3, s. 5 i nast.

⁹ D.A. Whetten, K.S. Cameron K.S., *Developing Management Skills*, Glenview, IL, Scott Foresman 1984 w: A. Rakowska, A. Sitko-Lutek A., *Doskonalenie kompetencji menedżerskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 22 i nast.

¹⁰ Tekst powstał w oparciu o materiał zawarty w książce Bukowska-Piastryńska A., *Przedsiębiorczość lekarzy dentyków w kontekście relacji z pacjentami*, Wyd. UŁ, Łódź 2013.

nie tylko jego bezpośredni udział w rynku, ale udział w przyszłych możliwościach¹¹, które są konsekwencją wiedzy i kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. Jej istota sprowadza się do tego, że przedsiębiorstwo robi coś więcej czy inaczej, niż inne podmioty, dzięki czemu osiąga lepsze rezultaty. Można ją rozumieć jako zdolność do rozwoju, osiągania korzyści i zysków oraz budowania przewagi konkurencyjnej.

Odzwierciedleniem siły konkurencyjnej danego podmiotu jest jego zdolność skutecznego oddziaływania na inne podmioty rynku (tak konkurentów, jak i klientów czy partnerów biznesowych) oraz odporność na oddziaływanie innych podmiotów¹². Można zatem uznać, że konkurencyjne mogą być te przedsiębiorstwa, które mają przewagę konkurencyjną w odpowiednim miejscu i czasie (ujęcie statyczne) oraz umiejętności zdobywania i wzmacniania tej przewagi (ujęcie dynamiczne). Tak więc szeroko rozumiana konkurencyjność może być definiowana jako umiejętność konkurowania – działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu¹³. Dlatego można powiedzieć, że konkurencyjność jest atrybutem tylko niektórych podmiotów rynkowych – tych, których działania rynkowe skutecznie poprawiają ich pozycję względem konkurencji.

Systemowe podejście do konkurencyjności traktuje ją jako sumę czterech podsystemów¹⁴:

- pozycji konkurencyjnej, którą można zdefiniować jako osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania w danym sektorze, rozpatrywany w porównaniu z wynikami osiąganymi przez bezpośrednich konkurentów¹⁵; charakteryzuje przedsiębiorstwo w danym momencie (jest zmienna w czasie), może być poprawiana, utrzymywana lub pogarszana,
- instrumentów konkurowania, które można zdefiniować, jako „środki świadomie kreowane przez przedsiębiorstwo w celu pozyskania kontrahentów dla przedstawionej lub projektowanej (przyszłej) oferty”,
- potencjału konkurencyjności, który stanowi ogół zasobów¹⁶ materialnych i niematerialnych niezbędnych do tego, by przedsiębiorstwo mogło funkcjonować na rynkowej arenie konkurencji; charakter jego elementów oraz powiązań pomiędzy nimi

¹¹ G. Hamel i C.K. Prahalad twierdzą, że tworzenie przewagi konkurencyjnej jutra to kreowanie i zdominowanie pojawiających się możliwości i szans dla zdobycia przewagi nad nową przestrzenią konkurencyjną. Por. G. Hamel, C.K. Prahalad, *Przewaga konkurencyjna*, Business Press, Warszawa 1999, s. 19.

¹² W. Wrzosek, *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 2002, s. 60.

¹³ *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, pod red. M. Gorynia, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2002, s. 48.

¹⁴ M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK, Toruń 2005, s. 89 i nast.

¹⁵ K. Simmonds, *The Accounting Assessment of Competitive Position*, „European Journal of Marketing”, 1986 vol. 20, nr 1, s. 16.

¹⁶ Zasoby przedsiębiorstwa można zdefiniować, jako wszystko, co może być postrzegane jako silna lub słaba strona danej organizacji np. marka, wewnętrzna wiedza na temat technologii, umiejętności pracowników, kontrakty handlowe, maszyny, procedury, kapitał itp. por. B. Wernerfelt, *A resource-based view of the firm*, „Strategic Management Journal”, 1984, vol. 5, nr 2, s. 172

decyduje o możliwości budowania przewagi konkurencyjnej oraz o konfigurowaniu możliwych do wykorzystania instrumentów konkurowania,

- przewagi konkurencyjnej będącej zdolnością do wykorzystywania potencjału konkurencyjnego w taki sposób, by możliwe było efektywne generowanie skutecznych instrumentów konkurowania i oferty rynkowej na tyle atrakcyjnej by przyciągnąć i utrzymać klientów oraz aby zapewnione było powstanie wartości dodanej.

Koncentrując się na „przewadze konkurencyjnej”, należy podkreślić, że jest to złożona kategoria analityczna. Jej korzenie sięgają prac W. Aldersona, który już w latach 40. XXw. przekonywał, że przedsiębiorstwo powinno dążyć do osiągnięcia unikatowych cech, zapewniających odróżnienie się od konkurentów. Uważał on, że przewaga zróżnicowania (*differentia advantage*) może być osiągnięta dzięki takim rozłącznym działaniom, jak: obniżanie cen, precyzyjnie ukierunkowana reklama i/lub usprawnienie produktów oraz innowacje. Jeszcze do lat 80. XXw. – w ramach nurtu pozycjonowania – wystarczającym warunkiem do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej była umiejętność skoncentrowania się przedsiębiorstwa na wybranym priorytecie konkurowania. Do takiego jednoznacznego opowiedzenia się nawoływał m. in. M.E. Porter¹⁷ w swoim modelu konkurowania, przeciwstawiając sobie strategię lidera kosztowego i strategię dyferencjacji (wyróżnienia jakościowego). Sugerując jednocześnie, że brak jednoznaczności w tym wyborze poprzez „efekt ugrzęźnięcia” może zdecydowanie osłabić podmiot na rynku (a w konsekwencji pogorszyć także wyniki jego działalności), czy wręcz wyeliminować go z rynku. M.E. Porter analizując konkurencyjność przedsiębiorstwa, korzystał ze spojrzenia na przewagę konkurencyjną przez pryzmat działań kreujących wartość dla klienta. Podkreślał, że w trakcie wykonywania poszczególnych działań przez przedsiębiorstwo poziom wartości dostarczanej klientowi jest zróżnicowany i aby przedsiębiorstwo wykreowało wyższą wartość od konkurentów, to może się ono zdecydować na podwyższenie poziomu efektywności operacyjnej albo wykorzystanie lub zmianę pozycji strategicznej.¹⁸

Od połowy lat 80. ubiegłego stulecia zaczęła się rozwijać inna koncepcja konkurencyjności – oparta na zasobach i kompetencjach¹⁹ (*Resource and Competence-based Conception of Competitive Advantage*), która stała się dominującą perspektywą badawczą na gruncie zarządzania strategicznego²⁰. Jej podstawowym przedmiotem jest przedsiębiorstwo (a nie sektor jak u M.E. Portera). Oznacza to przesunięcie akcentu na wnętrze przedsiębiorstwa i przywrócenie zainteresowania jego zasobami i kompetencjami. Zgodnie z zasadą przewagi konkurencyjnej opartej na zasobach, przedsiębiorstwo jest unikalną wiązką materialnych i

¹⁷ Por. M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001; M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes sp. z o.o., Warszawa 2006.

¹⁸ M.E. Porter, *Porter o ... op. cit.*, s. 10, 17.

¹⁹ K. Obłój, *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2007, s. 127.

²⁰ C.F. Fey, J. Birkinshaw, *External Sources of Knowledge, Governance Made and R+D Performance*, “Journal of Management” 2005, nr 4, s. 598.

niematerialnych zasobów²¹ i kompetencji. Głównym założeniem zasobowej teorii przedsiębiorstwa jest teza, że cenne, rzadkie, trudnego imitacji i dobrze zorganizowane zasoby i umiejętności tworzą tzw. aktywa strategiczne, umożliwiające przedsiębiorstwom uzyskiwanie trwałej przewagi konkurencyjnej i w efekcie stałych, ponadprzeciętnych dochodów (zasobami firmy są zatem wyłącznie jej silne strony, które mają przyczynić się do stworzenia i wdrożenia strategii)²². Przyjmuje się, że przedsiębiorstwo posiada przewagę konkurencyjną, jeśli jest w stanie wytworzyć więcej wartości ekonomicznej, niż najsłabszy konkurent na określonym rynku produktowym/usługowym osiągający wyniki powyżej progu rentowności.²³ Dlatego aby wytworzyć wyższą wartość od konkurentów, przedsiębiorstwo musi albo generować większe korzyści przy tych samych kosztach (różnicować produkt/usługę, by być w stanie zażądać wyższą cenę²⁴), albo te same korzyści przy niższych kosztach (przywództwo kosztowe).²⁵

B. deWitt i R. Meyer analizując kwestię zasobowej konkurencyjności organizacji, wskazali trzy potencjalne źródła, które tę konkurencyjność tworzą²⁶:

- zasoby niematerialne (są urzeczywistniane przez ludzi), obejmujące kompetencje:
 - wiedzę, rozumianą jako całość reguł (uczestnicy organizacji wiedzą: jak? co? gdzie? kiedy?) i prawidłowości (wiedzą: dlaczego?), które są zawarte w informacjach oraz pozwalają ustalić ich sens; wiedza powstaje z interpretowania informacji, jednocześnie wpływając na ten proces;
 - zdolności, czyli możliwości organizacji w zakresie wykonywania określonych zadań;
 - postawy utożsamiane z dominującą w organizacji mentalnością.
- zasoby relacyjne (są urzeczywistniane przez ludzi), obejmują relacje i reputację,
- zasoby materialne: grunty, budynki, materiały, gotówka.

W warunkach współczesnej gospodarki, charakteryzującej się dużą dynamiką zmian, zasoby niematerialne i relacyjne zyskują na strategicznym znaczeniu (i te grupy zasobów będą przedmiotem dalszej analizy, jako przejawy postaw przedsiębiorczych stomatologów),

²¹ Zasoby niematerialne obejmują m. in.: wiedzę, kulturę organizacyjną, reputację przedsiębiorstwa, marki produktów, kreatywność i przedsiębiorczość, sieć relacji, prawa własności intelektualnej, kapitał intelektualny, kapitał społeczny, innowacyjność, kapitał strukturalny, informację i bazy danych, umiejętności i doświadczenie, stosunki międzyludzkie w organizacji, zaufanie i wiarygodność, lojalność, technologie informacyjne, zdolności, postawy i zaangażowanie. L. Bryan, J. Kay, *Dialogue: Can a Company Be Too Big?* „The McKinsey Quarterly” 1999, nr 4, s. 102 i nast., E. Głuszek, *Zarządzanie zasobami niematerialnymi*, Wrocław 2004, s. 235 i nast., K. Kostro, *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, 2005, nr 7-8, s. 3 i nast.

²² J.B. Barney, *Firm resources and sustained competitive advantage*, „Journal of Management”, 1991 vol. 17, nr 1, s. 99 i nast.

²³ M.A. Petera, J.B. Barney, *Unraveling the Resource-based Triangle*, „Managerial and Decision Economics”, 2003 vol. 24, nr 4, s. 314.

²⁴ J.B. Barney, P.M. Wright, *On Becoming a Strategic Partner: The Role of Human Resources in Gaining Competitive Advantage*, „Human Resource Management”, 1998 vol. 37, nr 1, s. 32.

²⁵ J.B. Barney, D.N. Clark, *Resource-Based Theory. Creating and Sustaining Competitive Advantage*, Oxford University Press, Oxford, Nowy Jork 2009, s. 25.

²⁶ B. de Witt, R. Meyer, *Synteza strategii. Tworzenie przewagi konkurencyjnej przez analizowanie paradoksów*, PWE, Warszawa 2007, s. 163.

natomiast rola materialnych staje się ograniczona. Z tego względu osoby kierujące podmiotami gospodarczymi powinny być szczególnie uwrażliwione na pozyskiwanie, kreowanie i odpowiednie wykorzystywanie tych zasobów. Lekarze dentyści, prowadzący działalność na własny rachunek, powinni otworzyć się na te zasoby, by osiągać w gabinecie/klinice zarówno efektywność społeczną, jak i ekonomiczną²⁷. K. Oblój podkreśla, że gotowość do zwrócenia uwagi na inne niż tradycyjnie stosowane instrumenty budowania przewagi konkurencyjnej jest jednym z warunków sprostania wyzwaniom, przed którymi stoją podmioty rynkowe funkcjonujące w zmiennym otoczeniu²⁸. Jest działaniem ukierunkowanym na zmiany, które może prowadzić do poprawy pozycji rynkowej podmiotu. W tym kontekście można powtórzyć za I.M. Kirznerem: „By proces rynkowy się pojawił potrzebny jest dodatkowy składnik, nieobecny w wąskich granicach zachowania ekonomizującego. Ten komponent (...) najlepiej scharakteryzować jako przedsiębiorczość; zajmuje taką samą pozycję w stosunku do węższego ‘ekonomizującego’ elementu rynku, jaką w jednostkowym działaniu zajmują elementy przedsiębiorczości w stosunku do efektywności decyzyjnej.”²⁹ Ponadto I.M. Kirzner stwierdza, że „Element przedsiębiorczy w ekonomicznym zachowaniu polega na (...) wzmożonej czujności wobec wcześniej niedostrzeżonych zmian w warunkach, które umożliwiają osiągnięcie większego zysku niż dotychczas.”³⁰

2. Przedsiębiorczość

Przedsiębiorczość jest wielowymiarowym zjawiskiem wymagającym wielo- i interdyscyplinarnego oglądu i przez to tworzącego konieczność zawarcia pewnego kompromisu przez przedstawicieli różnych dziedzin naukowych w formułowaniu jego określenia. Większość współczesnych definicji przedsiębiorczości na gruncie ekonomii utrzymywana jest w konwencji definicji J.A. Schumpetera – odwołują się one do określania jej

²⁷ Specyfika usług zdrowotnych i znaczenie sektora opieki zdrowotnej nie pozwalają na odizolowanie efektywności ekonomicznej od społecznej (ich wzajemna współzależność wpływa na ogólną efektywność systemu ocenianą przez pacjenta). Efektywność ekonomiczna służy ocenie procesów gospodarowania podmiotów funkcjonujących na rynku, a składają się na nią dwa komponenty:

- skuteczność – odnosząca się do poziomu zrealizowania założonego celu działania przedsiębiorstwa,
- ekonomiczność – odzwierciedlająca różnicę pomiędzy osiągniętymi efektami a poniesionymi nakładami.

Natomiast efektywność w aspekcie społecznym, analizowana w szerokiej perspektywie, odnosi się do stopnia realizacji celów społecznych (najczęściej wymienia się: sprawiedliwość społeczną, którą można analizować w trzech obszarach: stanu zdrowia, alokacji środków i korzystania) w stosunku do poniesionych nakładów. Oprócz – ogólnie zdefiniowanego – celu sprawiedliwości w sektorze opieki zdrowotnej, którego realizacja ma się przełożyć na efektywność społeczną sektora, wyodrębnią się również: dostępność i wzrost jakości świadczeń zdrowotnych. Por. S. Grzesiak, *Efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa – aspekty prakseologiczne i ekonomiczne*, w: *Przedsiębiorstwo na rynku. Gospodarka polska w procesie transformacji systemowej*, materiały konferencyjne Uniwersytetu Szczecińskiego nr 17, Szczecin 1996, s. 62; S. Golinowska, *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej: studium ekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 101.

²⁸ K. Oblój, *Strategia ... op. cit.*

²⁹ I.M. Kirzner, *Konkurencja ... op. cit.*, s. 38.

³⁰ *Ibidem* s. 24.

jako czynnego sposobu działania w gospodarce rynkowej i poza nią oraz podkreślają rolę pewnych cech *homo economicus* (np. jego racjonalność w podejmowaniu decyzji)³¹; ponadto zwracają się również do cech prezentowanych przez *homo empaticus* (dając wyraz temu, że nie wszystkie decyzje związane z zawarciem transakcji przez człowieka są racjonalne, a czynniki związane z relacjami międzyludzkimi – szczególnie w usługach – stają się równie ważne). W pracy został przyjęte podejście, że przedsiębiorczość jest związana z utworzeniem nowego podmiotu rynkowego oraz uzyskaniem korzyści (nie tylko finansowej, ale również związanej z rozwojem przedsiębiorcy), z posiadaniem pewnych cech osobowościowych i posługiwaniem się wiedzą (nie tylko *stricte* medyczną, ale również związaną z funkcjonowaniem gabinetu, jako podmiotu rynkowego, czy samowiedzą tj. wiedzą dentysty na temat siebie samego) oraz bezpośrednimi kontaktami rynkowymi. I z tej perspektywy były prowadzone badania, których wyniki przedstawione są w dalszej części artykułu.

Przeszło 80% gabinetów stomatologicznych w Polsce, to podmioty prywatne; przyglądając się funkcjonowaniu prywatnych gabinetów stomatologicznych przez pryzmat ich przedsiębiorczych działań, można wskazać dwa typy³²:

- gabinety o tzw. małej przedsiębiorczości, które są nastawione na teraźniejszość i stabilność funkcjonowania; często są to indywidualne praktyki lekarskie lub gabinety prowadzone przez członków rodziny (można wówczas mówić o przedsiębiorczości rodzinnej); mają niewielką i – raczej – niezmienną w czasie liczbę członków personelu; jest ich najwięcej;
- gabinety innowacyjne, które rynkowo są bardzo aktywne (identyfikują i wykorzystują nadarzające się okazje), funkcjonują z myślą o przyszłości – o rozwoju, dlatego zatrudniają personel niemedyczny (osoby odpowiedzialne za działania z zakresu PR, do opieki nad dziećmi pacjentów, specjalistów ds. turystyki medycznej itp.), tworzą sieci gabinetów pod wspólną marką itp.

Ze względu na motywy podejmowania działalności gospodarczej, można mówić o³³:

- przedsiębiorczości zorientowanej na wykorzystywanie szans, która ma źródła w pozytywnych motywach zakładania i prowadzenia przedsiębiorstwa, chęci uniezależnienia się, samorealizacji, podejmowania nowych wyzwań – i taką postawę prezentowali badani stomatolodzy, prowadzący swoje gabinety;

³¹ Studia nad przedsiębiorczością generacyjną, regionalną, ogólnopolską, pod red. J.P. Georgica, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2009, s. 10.

³² J. Duraj, M. Papiernik-Wojdera, Przedsiębiorczość i innowacyjność, Difin, Warszawa 2010, s. 46.

³³ Ta klasyfikacja ma znaczenie z uwagi na korelację rodzajów przedsiębiorczości z postawami, zachowaniami i oczekiwaniami przedsiębiorców (w przypadku przedsiębiorczości wymuszonej postawa jest bardziej bierna, pozbawiona entuzjazmu i energii w działaniu; przedsiębiorcy zorientowani na wykorzystywanie szans są w większym stopniu aktywni, zorientowani na przyszłość, poszukują rozwiązań pozwalających na przezwyciężenia zaistniałych trudności). Por. Współczesne problemy socjologii organizacji i zarządzania. Wybrane zagadnienia, pod red. B. Glinka, K. Konecki, Wyd. UŁ, Łódź 2006, s. 29 i nast.

- przedsiębiorczości wymuszonej, która podejmowana jest przede wszystkim z konieczności pozyskania środków finansowych na utrzymanie własne i rodziny, przy braku innych możliwości ekonomicznego zabezpieczenia bytu.
- Podsumowując, przedsiębiorcze gabinety stomatologiczne to takie, które m. in.³⁴:
- są nastawione na maksymalizację wartości dla nabywcy usługi zdrowotnej zarówno na płaszczyźnie *stricte* medycznej, jak i pozamedycznej (co oznacza ich skłonność i gotowość do zmian w funkcjonowaniu podmiotu);
 - cechuje elastyczność i adaptatywność, dzięki czemu szybko dostosowują się do zmiennych warunków rynkowych;
 - są oparte na kapitale ludzkim i wiedzy, preferują bardziej partnerski, partycypacyjny system zarządzania, dzięki czemu wyzwalają inicjatywę i integrują pracowników z gabinetem (co jest związane m. in. z zaangażowaniem);
 - w rezultacie permanentnego poszukiwania i wdrażania innowacji (zarówno produktowych, jak i procesowych), naruszają rzeczywistość, a więc poszukują coraz nowych punktów równowagi;
 - cechuje swoboda działania i płaska struktura.

3. Postawa przedsiębiorcza usługodawcy w świetle badań

W celu określenia umiejętności i postaw pozwalających na przedsiębiorcze zachowania lekarzy dentystów w okresie maj – wrzesień 2011 r. zostało przeprowadzone badanie. Dobór próby do badania był losowy, zdeterminowany dostępnością bazy adresowej gabinetów stomatologicznych (nie zakładano zapewnienia reprezentatywności terytorialnej próby). Ankieta pocztowa została rozesłana do 700 lekarzy dentystów. Zwrot uzyskano od 192 ankietowanych, 169 kwestionariuszy ankiet było kompletnych (24,1% wysłanych) i to one posłużyły do dalszej analizy. Otrzymany materiał został poddany analizie za pomocą standardowych narzędzi statystyki opisowej.

Rozumienie przedsiębiorczości, jako złożonej kategorii, pozwala odnieść się np. do osobowościowych determinant przedsiębiorczości, a mianowicie: określonej postawy wobec zadań (ujawnia się poprzez gotowość do podejmowania umiarkowanego ryzyka), innowacyjności, motywacji do osiągnięć.

O innowacyjności i gotowości do podejmowania ryzyka świadczy otwartość na doświadczenia (będąca również wskaźnikiem motywacji osiągnięć), która przejawia się w niezależności w wydawaniu opinii oraz nastawieniu na zdobywanie wiedzy. Z motywacją osiągnięć wiążą się również sumienność (postrzegana poprzez zdyscyplinowanie, wytrwałość), stabilność emocjonalna (rozumiana jako brak dominacji emocji negatywnych oraz brak skłonności do reagowania napięciem i lękiem w sytuacjach trudnych np. konfliktowych z pacjentem).

³⁴ *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, pod red. J. Targalski, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999, s. 167 i nast.

W artykule przyjęto założenie, że dentysta jest przedsiębiorcą – otwierając i prowadząc własny gabinet (w warunkach gospodarki wolnorynkowej), gdyż przejawia w ten sposób motywację do osiągnięć i podejmowania ryzyka (zaczyna zarządzać nie dysponując profesjonalną wiedzą w tym zakresie) oraz innowacyjność, jeśli rynkowo zaczyna działać inaczej, niż pozostali dentyści na rynku. Ponieważ podejmuje decyzje związane z rynkowym funkcjonowaniem gabinetu (co wg uproszczonej definicji zarządzania P.F. Druckera pozwala na nazwanie go menedżerem), to spojrzenie na lekarza dentystę przez pryzmat cech i funkcji przedsiębiorcy w organizacji, skłoniło autorkę do wykorzystania do oceny postawy przedsiębiorczej stomatologa listy kluczowych umiejętności menedżerskich D.A. Whettena i K.S. Camerona³⁵ rozszerzonej o elementy, które wg autorki są istotne w pracy lekarza dentysty, jako właściciela gabinetu. Lista D.A. Whettena i K.S. Camerona obejmuje³⁶:

- umiejętności intrapersonalne:
 - doskonalenie samoświadomości (w tym: identyfikacja własnych mocnych i słabych stron, umiejętność określania i formułowania własnych wartości i priorytetów itp.),
 - kierowanie stresem, dotyczy umiejętności radzenia sobie ze stresem (identyfikowania czynników stresotwórczych oraz ich eliminowania), umiejętności redukcji napięcia, poprzez m.in. umiejętność: ustalania celów, zarządzania czasem, równoważenia realizowanych aktywności prywatno-zawodowych,
 - twórcze rozwiązywanie problemów, dotyczy zmiany nawyków myślowych, umiejętności właściwego łączenia i myślenia racjonalnego i kreatywnego, a także umiejętności kreowania innowacyjnego klimatu;
- umiejętności interpersonalne:
 - ustanawianie wspierającej komunikacji, obejmującej skuteczne słuchanie i mówienie, umiejętność doskonalenia innych poprzez kształtowanie odpowiednich zachowań oraz udzielanie porad współpracownikom;
 - zdobywanie władzy i wpływu, dotyczy umiejętności wpływania na innych, dzięki: umiejętności identyfikowania źródeł władzy, wykorzystania władzy jako czynnika wpływu na innych;
 - motywowanie innych, dotyczy usprawniania wydajności organizacyjnej poprzez właściwe wykorzystanie potencjału ludzkiego (umiejętność ustalania standardów dla wykonywanych zadań i umiejętność nagradzania skutecznych działań), zrozumienie procesu motywacyjnego i potrzeb podwładnych;

³⁵ Autorzy na podstawie przeglądu klasyfikacji umiejętności menedżerskich oraz na podstawie badań na grupie 400 menedżerów reprezentujących różne szczeble zarządzania i sektory, stworzyli listę umiejętności wpływających na skuteczność kierowania. Powstała ona na podstawie następujących kryteriów: 1) wykorzystanie umiejętności, które są połączeniem zarówno cech osobowych, jak i umiejętności interpersonalnych, 2) koncentracja na charakterystykach (obejmujących tylko zachowania, które można nabyć w trakcie szkoleń) menedżerów osiągających wysokie wyniki, 3) oparcie na ogólnych, a nie specyficznych (np. branżowych czy sytuacyjnych) umiejętnościach. Por. Rakowska A., Sitko-Lutek A., *Doskonalenie ... op. cit.*, s. 22.

³⁶ *Ibidem* s. 22 i nast.

- skuteczne delegowanie, które polega na określeniu, jakie zadania, komu, kiedy i jak delegować, a także określeniu stopnia nadzoru w trakcie realizacji i przydzielania uprawnień do wykonywania zadań;
- kierowanie konfliktami, wymaga umiejętności identyfikowania źródeł konfliktów, radzenia sobie z emocjami w konflikcie (w tym asertywne zachowanie), zachowania dobrych relacji z innymi;
- grupowe podejmowanie decyzji, to umiejętność organizowania i prowadzenia zebrań oraz publicznych prezentacji.

Wśród respondentów badania 57,52% zadeklarowało, że zależy im na tym, aby być sprawnym menedżerem, a 15,03% stwierdziło, że nie jest to dla nich ważne (78% tej grupy stanowili lekarze stomatolodzy będący pracownikami). Aby przyjrzeć się umiejętnościom menedżerskim dentystów, poproszono ich o ustosunkowanie się do szeregu kwestii, odnoszących się do ich zachowań w życiu zawodowym. Wyniki samooceny respondentów zamieszczone są w tabeli 1 i 2.

Tabela 1. Ranking umiejętności intrapersonalnych dentystów – wyniki samooceny

Postawy/ umiejętności	Stanowisko respondenta (procent wskazań)					\bar{x}	Do	Me	S(x)
	brak (1)	mały stopień (2)	średnio (3)	dobrze (4)	bardzo dobrze (5)				
Zaangażowanie w pracę	0,61	0,0	5,52	38,04	55,83	4,48	5	5	0,66
Wykorzystywanie w praktyce wiedzy ze szkoleń	0,0	1,81	12,65	46,39	39,16	4,23	4	4	0,74
Identyfikacji własnych mocnych i słabych stron	0,61	3,12	19,88	55,28	21,12	3,93	4	4	0,77
Myślenia alternatywnego	1,29	3,87	23,23	49,03	22,58	3,88	4	4	0,85
Określania priorytetów w życiu zawodowym	3,11	4,35	22,98	48,45	21,12	3,80	4	4	0,93
Ustalania hierarchii działań w życiu osobistym i zawodowym	3,70	6,79	25,31	39,51	24,69	3,75	4	4	1,02
Zarządzania czasem w gabinecie	2,47	5,56	28,40	43,21	20,37	3,73	4	4	0,93
Szybkiego wdrażania nowych materiałów i technik pracy	2,47	6,79	26,85	46,60	17,28	3,70	4	4	0,92
Planowania własnego rozwoju zawodowego	3,03	4,85	31,52	41,21	19,39	3,69	4	4	0,94
Wprowadzania zmian w życiu zawodowym	1,85	3,70	35,19	43,21	16,05	3,68	4	4	0,85
Pozyskiwania wiedzy od sprzedawców materiałów	1,25	8,75	24,38	53,13	12,50	3,67	4	4	0,85
Ustalania realnych celów w gabinecie	5,0	7,50	31,88	42,50	13,13	3,51	4	4	0,98
Zwiększania odporności na stres	3,09	7,41	40,12	40,12	9,26	3,45	3	3; 4	0,88
Planowania działań na najbliższy miesiąc	9,09	9,09	25,32	45,45	11,04	3,40	4	4	1,09

Zródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W tabeli 1 przedstawiony jest ranking umiejętności i postaw intrapersonalnych dentystów (związanych z postawą dentysty jako przedsiębiorcy i menedżera). Najwyżej lekarze dentyści ocenili swoje zaangażowanie w pracę (93,9% respondentów oceniło się dobrze i bardzo dobrze w tym zakresie). Jest to nie tylko jedna z głównych cech przedsiębiorcy, ale również ważna cecha w kontekście nawiązywania relacji z pacjentami, którzy doceniają zaangażowanie stomatologów w wykonywaną pracę i traktują je jako jeden z filarów dobrej obsługi. Przeszło połowa respondentów oceniła u siebie dobrze lub bardzo dobrze wszystkie (poza odpornością na stres) przedstawione do analizy umiejętności.

Najwyższe noty dotyczyły:

- wykorzystywania w praktyce wiedzy zdobytej na szkoleniach (85,55% wskazań), co daje podstawę do określenia lekarza dentystry mianem pracownika wiedzy (szerzej na ten temat w następnym rozdziale); natomiast relatywnie nisko ocenili swoją umiejętność pozyskiwania wiedzy od przedstawicieli handlowych (1/10 respondentów oceniła swoją umiejętność w tym zakresie bardzo wysoko, a 1/10 zadeklarowała, że nie umie tego robić w ogóle);
- identyfikowania własnych mocnych i słabych stron – 76,4% badanych potrafi to robić dobrze i bardzo dobrze;
- myślenia alternatywnego (71,61%), które wskazuje na możliwość elastycznego działania; tak wysoka samoocena w kategorii myślenia „jeśli tak ..., to tak ...” pozwala przypuszczać, że lekarze dentyści stosunkowo łatwo znajdują rozwiązania problemów pojawiających się w gabinecie (nie tylko w kwestii stworzenia alternatywnych planów leczenia dla danego pacjenta), inną kwestią pozostaje zdolność wprowadzania ich w życie;
- określania priorytetów w życiu zawodowym (69,57%)³⁷ i hierarchii w życiu osobistym i zawodowym (64,2%) może świadczyć nie tylko o umiejętności stawiania celów zawodowych, ale również o umiejętności zachowywania równowagi w życiu zawodowym i osobistym, choć trzeba zaznaczyć, że dalsze wyniki pokazują niski poziom umiejętności z zakresu radzenia sobie z negatywnymi emocjami.

Stosunkowo wysoka samoocena lekarzy dentystry w zakresie umiejętności i postaw intrapersonalnych pozwala przypuszczać, że realizują się oni w miejscu pracy (motywacja do osiągnięć).

W tabeli 2 przedstawiony jest ranking umiejętności interpersonalnych lekarzy stomatologów. Jako swoje główne atuty wskazali: umiejętność utrzymywania dobrych relacji z pacjentami w długim okresie (90,85% wskazań) i nawiązywanie dobrego kontaktu z pacjentem w trakcie pierwszej wizyty (89,02%). Świadczy to o skupianiu się na pacjencie i potwierdza, że powołanie wpływa na funkcjonowanie respondentów w życiu zawodowym, z drugiej strony stanowi solidną podstawę do wdrażania w gabinecie filozofii marketingu relacji. Ten wynik – posiadanie przez stomatologów umiejętności tworzenia i utrzymywania relacji partnerskich z

³⁷ Umiejętność planowania rozwoju zawodowego została oceniona przez respondentów na niższym poziomie, a umiejętność planowania działań na najbliższy miesiąc – jeszcze niżej.

nabywcami ich usług – ma ważne znaczenie z punktu widzenia możliwości tworzenia przewagi konkurencyjnej gabinetów stomatologicznych.

Tabela 2. Ranking umiejętności i postaw interpersonalnych dentystów – wyniki samooceny

Postawy/ umiejętności	Stanowisko respondenta (procent wskazań)					\bar{x}	Do	Me	S(x)
	brak (1)	mały stopień (2)	średnio (3)	dobrze (4)	bardzo dobrze (5)				
Utrzymywanie dobrych relacji z pacjentem w długim okresie	0,61	0,61	7,93	50,0	40,85	4,30	4	4	0,69
Nawiązywanie dobrego kontaktu z pacjentem w trakcie pierwszej wizyty	0,61	2,44	7,93	50,0	39,02	4,24	4	4	0,75
Aktywne słuchanie	0,61	1,24	14,92	44,72	38,51	4,19	4	4	0,78
Rozwiązywanie problemów	0,0	3,82	18,47	59,24	18,47	3,92	4	4	0,72
Jasne, precyzyjne komunikowanie	5,81	1,29	23,23	40,65	29,03	3,86	4	4	1,04
Zachowanie dobrych relacji ze współpracownikami	9,03	3,47	11,81	46,53	29,17	3,83	4	4	1,16
Radzenie sobie z reklamacjami składanymi przez pacjentów	0,61	5,68	21,38	56,60	15,72	3,81	4	4	0,79
Praca z dzieckiem-pacjentem	4,94	11,11	19,14	38,27	26,54	3,70	4	4	1,13
Chwalenie pracowników	11,9	2,79	20,98	41,26	23,08	3,61	4	4	1,22
Mediacja w konflikcie	8,28	7,64	27,39	46,50	10,19	3,43	4	4	1,05
Udzielanie konstruktywnej krytyki	3,21	8,33	42,95	37,18	8,33	3,39	3	3	0,88
Diagnostowanie problemów w gabinecie	10,0	8,67	24,00	48,67	8,67	3,37	4	4	1,09
Nagradzanie skutecznych działań pracowników	11,97	7,75	26,76	40,85	12,68	3,35	4	4	1,17
Radzenie sobie z krytyką	7,84	6,54	38,56	37,91	9,15	3,34	3	3	1,01
Radzenie sobie z emocjami w konflikcie	9,09	11,04	31,17	35,06	13,64	3,33	4	3	1,13
Wywieranie wpływu na decyzje rozmówców	5,03	10,69	36,48	43,40	4,40	3,31	4	3	0,91
Wykorzystywanie pozamedycznych informacji od pacjentów	6,62	14,57	29,80	41,72	7,28	3,28	4	3	1,02
Umiejętność ustalania standardów dla wykonywanych przez pracowników zadań	10,1	8,63	35,25	38,1	7,91	3,25	4	3	1,06
Motywowanie pracowników do podnoszenia kwalifikacji	12,86	10,00	30,71	32,86	13,57	3,24	4	3	1,20
Udzielanie rad pracownikom	12,33	13,01	21,23	45,1	8,33	3,24	4	4	1,16
Delegowanie zadań na współpracowników	18,37	9,52	24,49	34,69	12,93	3,14	4	3	1,30
Budowanie autorytetu osobistego przełożonego	15,94	9,42	31,16	36,96	6,52	3,09	4	3	1,17
Nadzór i ocena zadań realizowanych przez pracowników	16,67	18,84	26,09	31,88	6,52	2,93	4	3	1,20
Zarządzanie personelem gabinetu	19,29	12,86	30,71	31,43	5,71	2,91	4	3	1,20
Identyfikowanie źródeł konfliktu w zespole	27,01	12,41	22,63	28,47	9,49	2,81	4	3	1,36
Publiczne prezentacje	33,77	17,22	18,54	25,83	4,64	2,50	1	2	1,32
Karanie za pracę poniżej możliwości	33,09	22,30	29,50	10,79	4,32	2,31	1	2	1,16

Zródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Na dalszych miejscach uplasowały się umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej, co również należy uznać za ważne z punktu widzenia utrzymywania pozytywnych relacji z pacjentami w długim okresie.

Słabsze noty wystawili sobie lekarze w zakresie radzenia sobie z negatywnymi odczuciami, czy postawami w kontaktach z innymi osobami, np.:

- radzenie sobie z emocjami w konflikcie jest problemem dla 20% respondentów, a dla 13,64% - nie,
- identyfikowania źródeł konfliktu w zespole nie potrafi 40% badanych, a 10% deklaruje, że potrafi.

Badani najslabiej ocenili swoje umiejętności odnoszące się do kontaktów ze współpracownikami – rola stomatologa przełożonego. Choć 75,7% deklaruje, że potrafi zachowywać dobre relacje ze współpracownikami, a 9,03% - że nie, to gdy mowa o zarządzaniu personelem tylko 5,71% respondentów ocenia się bardzo dobrze w tym zakresie, a 32,15% – słabo lub deklaruje, że w ogóle nie posiada takiej umiejętności. Znajduje to potwierdzenie w konkretnych zagadnieniach odnoszących się bardziej szczegółowo do aspektu kierowania personelem, i tak np.:

- umiejętność ustalania standardów dla wykonywanych przez pracowników zadań – 7,91% badanych twierdzi, że ma ją na wysokim poziomie, a 18,7% – że ma ją na niskim lub nie posiada w ogóle,
- umiejętność nadzoru i oceny zadań realizowanych przez pracowników charakteryzuje 6,52% badanych na wysokim poziomie, a 16,67% – w ogóle,
- umiejętność motywowania pracowników do podnoszenia kwalifikacji 13,57% badanych oceniła u siebie bardzo dobrze, a 22,86% - słabo lub uznała, że jej nie posiada,
- umiejętność udzielania rad – 8,33% respondentów zadeklarowało, że posiada rozwiniętą tę umiejętność, a przeszło 1/4, że nie lub w niewielkim stopniu,
- karać pracowników potrafi 4,32% badanych, a 55,39% zadeklarowało, że nie potrafi lub w bardzo niewielkim stopniu.

Respondenci widzą przełożenie tych braków na umiejętność budowania autorytetu osobistego przełożonego – 1/4 zadeklarowała, że nie posiada takiej umiejętności lub posiada ją w niewielkim stopniu, a 6,52% - oceniło się bardzo dobrze w tym zakresie. Stosunkowo słabe wyniki mogą budzić zdziwienie wobec faktu, że lekarz dentyista do budowy autorytetu może wykorzystywać przede wszystkim swoje umiejętności *stricte* zawodowe i etykę lekarską, a dopiero w dalszej kolejności umiejętności z zakresu zarządzania personelem. Niemniej jednak należy podkreślić najslabszy wynik samooceny w zakresie kontaktów z personelem – brak umiejętności w tym zakresie może rzutować na atmosferę pracy, rozwój zawodowy pracowników, samodzielność pracowników w podejmowaniu decyzji, a w konsekwencji na relacje z pacjentami. Dbałość o satysfakcję pacjentów, deklarowana przez lekarzy dentyistów, powinna stanowić zachętę do tego, aby lekarze dentyści, zatrudniający pracowników, zmierzali w kierunku zwiększania swojej wiedzy i umiejętności w zakresie kierowania personelem.

Reasumując, respondenci zasoby niematerialne (np. wiedzę, zdolność do terminowej realizacji zadań) ocenili relatywnie wysoko. Również zasoby relacyjne na płaszczyźnie lekarz dentyista – pacjent ocenili dobrze. Natomiast swoje umiejętności w obszarze tworzenia pozytywnych relacji z personelem – nisko (około połowa respondentów uznała, że nie posiada umiejętności kierowania personelem lub posiada ją w niewielkim czy średnim zakresie). Pamiętając, że zasoby niematerialne i relacyjne mają duże znaczenie (zwłaszcza w usługach) w kreowaniu a później utrzymywaniu przewagi konkurencyjnej podmiotu rynkowego, można rekomendować konieczność poszerzania umiejętności lekarzy dentyistów w obszarze kierowania personelem, jeśli chcą tworzyć w gabinecie zespół, który w sposób efektywny wykorzystywałby możliwości gabinetu w przyciąganiu i utrzymywaniu pacjentów (jako klientów w długim okresie).

Zakończenie

Niektórzy dentyści ciągle postrzegają swoją rolę wyłącznie w kategoriach społecznych tj. opieki zdrowotnej (realizacji doradztwa i wykonywania świadczeń *stricte* stomatologicznych). Nie czują potrzeby rozwijania dodatkowych umiejętności, wychodzących poza techniczną specyfikę ich pracy. Tymczasem obecny rynek narzuca konieczność aktywnych działań, mających na celu:

- pozyskiwanie nowych pacjentów – nabywców usług gabinetu stomatologicznego,
- usatysfakcjonowanie obecnych pacjentów (co przyczyni się nie tylko do zatrzymania ich w gabinecie, jako lojalnych nabywców, ale również do tego, że będą rekomendować stomatologa innym – potencjalnym nabywcom),
- zarządzanie relacjami z nabywcami usług zdrowotnych (szczególnie w podmiotach typu *profit*),
- kreowanie pożądanego wizerunku podmiotu w świadomości klientów (tak wewnętrznych, jak i zewnętrznych),
- stałe podnoszenie jakościowych standardów obsługi i komunikowanie o tym procesie na zewnątrz podmiotu.

Powyższe względy powinny przyczynić się do tego zmiany sposobu postrzegania otoczenia rynkowego³⁸ przez lekarzy dentyistów, którzy zmiany w nim zachodzące powinni traktować jako okazję do wprowadzenia zmian w funkcjonowaniu swojego gabinetu. Jeśli przyjąć, że przedsiębiorczość polega na umiejętności (indywidualnego lub zespołowego) działania w określonej dziedzinie w sposób nowatorski, to wymaga przyjęcia postawy kreatywnej i zaangażowanej (aby wyszukiwać i wykorzystywać okazje rynkowe). Prorynkowy sposób działania (nowy dla niektórych stomatologów) i traktowanie personelu, jako zespołu, który pracuje na pozycję gabinetu mogłoby się przyczynić do umacniania pozycji

³⁸ W. Kapała i P. Drygas twierdzą, że poczucie mylnego bezpieczeństwa, wynikające z przekonania lekarzy, iż pacjenci zawsze się znajdą oraz brak na rynku alternatywnych (wobec NFZ) instytucji finansowania działalności medycznej, doprowadza wręcz do swoistej stagnacji myślowej decydentów placówek opieki zdrowotnej. Por. W. Kapała, P. Drygas, *Marketing w usługach medycznych. Marketing relacyjny*, „Antidotum”, 2001 nr 2.

konkurencyjnej gabinetu. Na konieczność zmian w postawach decydentów w ochronie zdrowia zwracają uwagę m. in. Ph. Kotler, J. Shalowitz i R.J. Stevens, którzy wyraźnie podkreślają, że wprowadzanie orientacji prorynkowej w podmiotach świadczących usługi medyczne jest nie tylko możliwe, ale dziś wręcz konieczne. W praktyce może dojść do tego m. in. dzięki:³⁹

- wewnętrznemu przekonaniu dentysty-menedżera, że gabinet powinien być skoncentrowany na pacjencie-kliencie, jako osobie (a nie tylko przypadku medycznym); pozwoli to na jego prawdziwe zaangażowanie w przekonywanie pozostałych członków personelu o korzyściach płynących z tego, że pacjenci czują się komfortowo podczas pobytu w gabinecie/klinice stomatologicznej;
- zwracaniu uwagi na przykłady zachowań, do których naśladowania dentysta chce nakłonić innych (powinien on osobiście dawać dowody troski nad pacjentem np. poprzez pozamedyczne rozmowy z nim, ułatwianie komfortowego pobytu na terenie podmiotu – w poczekali, gabinecie, inwestowanie w ulepszenie i zwiększanie estetyki pomieszczeń itp.);
- zdobyciu pomocy z zewnątrz – zatrudnienie firmy konsultingowej, mającej wiedzę z zakresu ulepszenia jakości usług placówek zdrowotnych, orientacji na klientów oraz wizerunku itp.;
- wprowadzeniu lub rozwinięciu systemu informacji dotyczącej pacjentów (na temat ich zadowolenia lub niezadowolenia z pobytu w gabinecie);
- zmianie systemu motywowania i nagradzania (w celu nagradzania właściwych zachowań pracowników);
- stworzeniu wewnętrznych programów szkoleniowych (mających na celu uwrażliwienie pracowników kontaktujących się z pacjentami na problemy pacjentów np. szkolenia z zakresu komunikacji interpersonalnej, przeciwdziałania wypaleniu zawodowemu itp.);
- przekazaniu większej władzy w ręce pracowników, aby współuczestniczyli w ulepszaniu obsługi pacjentów (np. umożliwianiu szybkiego rozpatrywania zażaleń).

BIBLIOGRAFIA

Barney J.B., Clark D.N., *Resource-Based Theory. Creating and Sustaining Competitive Advantage*, Oxford University Press, Oxford, Nowy Jork 2009.

Barney J.B., *Firm resources and sustained competitive advantage*, „Journal of Management”, 1991 vol. 17, nr 1.

Barney J.B., Wright P.M., *On Becoming a Strategic Partner: The Role of Human Resources in Gaining Competitive Advantage*, „Human Resource Management”, 1998.

Bryan L., Kay J., *Dialogue: Can a Company Be Too Big?* „The McKinsey Quarterly” 1999, nr 4.

Bukowska-Piestrzyńska A., *Przedsiębiorczość lekarzy dentystów w świetle relacji pacjentami*, wyd. UŁ, Łódź 2013.

³⁹ Ph. Kotler, J. Shalowitz, R.J. Stevens, *Marketing strategiczny w opiece zdrowotnej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 636.

- de Witt B., Meyer R., *Synteza strategii. Tworzenie przewagi konkurencyjnej przez analizowanie paradoksów*, PWE, Warszawa 2007.
- Duraj J., Papiernik-Wojdera M., *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa 2010.
- Encyklopedia PWN*, t. II, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Fey C.F., Birkinshaw J., *External Sources of Knowledge, Governance Made and R+D Performance*, "Journal of Management" 2005, nr 4.
- Głuszek E., *Zarządzanie zasobami niematerialnymi*, Wyd. AE im. O. Langego, Wrocław 2004.
- Golinowska S., *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej: studium ekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Grzesiak S., *Efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa – aspekty prakseologiczne i ekonomiczne*, w: *Przedsiębiorstwo na rynku. Gospodarka polska w procesie transformacji systemowej*, materiały konferencyjne Uniwersytetu Szczecińskiego nr 17, Szczecin 1996.
- Hamel G., Prahalad C.K., *Przewaga konkurencyjna*, Business Press, Warszawa 1999.
- Kapała W., Drygas P., *Marketing w usługach medycznych. Marketing relacyjny*, „Antidotum”, 2001 nr 2
- Kirzner I.M., *Konkurencja i przedsiębiorczość*, Fijorr Publishing, Warszawa 2010.
- Kostro K., *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, 2005, nr 7-8.
- Kotler Ph., Shalowitz J., Stevens R.J., *Marketing strategiczny w opiece zdrowotnej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
- Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, pod red. Gorynia M., Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2002.
- Money G., *Economics, Medicine and Health Care*, Englewood Cliffs, Nowy Jork, 2003.
- Oblój K., *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2007.
- Petera M.A., Barney J.B., *Unraveling the Resource-based Triangle*, "Managerial and Decision Economics", 2003 vol. 24, nr 4.
- Podstawy zarządzania zakładem opieki zdrowotnej*, pod red. Dobska M., Rogoziński K., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes sp. z o.o., Warszawa 2006.
- Poznański P., Konracka D., Skolimowska J., Gałczyński K., Zbylut J., *Analiza gospodarki finansowej Kas Chorych w aspekcie zapewnienia dostępności do wybranych świadczeń zdrowotnych*, „Antidotum” 2000, nr 6.
- Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, pod red. Targalski J., Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999.
- Simmonds K., *The Accounting Assessment of Competitive Position*, "European Journal of Marketing", 1986, vol. 20, nr 1.
- Sobiech J., *Warunki wyboru ekonomiczno-finansowych mechanizmów kierowania opieką zdrowotną*, „Zeszyty Naukowe” nr 109, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1990.
- Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK, Toruń 2005.
- Stobińska K., *Zarządzanie wiedzą. Wyzwania dla zarządzania zasobami ludzkimi*, „Organizacja i Kierowanie”, 2004, nr 1.
- Studia nad przedsiębiorczością generacyjną, regionalną, ogólnopolską*, pod red. Georgica J.P., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2009.

Ustawa z 27 sierpnia 2004r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz.U. nr 210, poz. 2135 z późn. zm.).

Veblen T.B., *Why is Economics Not an Evolutionary Science?* w: *The Place of Science in Modern Civilization*, pod red. Huebsh B.W., Nowy Jork 1919.

Walczak W., *Miary i kryteria oceny przedsiębiorczości*, „Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa”, 2010 nr 3.

Wernerfelt B., *A resource-based view of the firm*, „Strategic Management Journal”, 1984, vol. 5, nr 2.

Whetten D.A., Cameron K.S., *Developing Management Skills*, Glenview, IL, Scott, Foresman 1984, w: Rakowska A., Sitko-Lutek A., *Doskonalenie kompetencji menedżerskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Wrzosek W., *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 2002.

Współczesne problemy socjologii organizacji i zarządzania. Wybrane zagadnienia, pod red. Glinka B., Konecki K., Wyd. UŁ, Łódź 2006.

ŹRÓDŁA KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW INTERNETOWYCH – ANALIZA I OCENA NA PRZYKŁADZIE POLSKI

Streszczenie

Rozwój technologii teleinformatycznych spowodował pojawienie się nowych możliwości w obszarze gospodarczym. Internet umożliwił powstanie przedsiębiorstw internetowych, a więc takich firm, które funkcjonują w przestrzeni wirtualnej.

Cele artykułu są dwojakie. Po pierwsze – chodzi o sprecyzowanie i spopularyzowanie kategorii przedsiębiorstwa internetowego. Po drugie – przedstawienie czynników sprzyjające osiągnięciu przewagi konkurencyjnej przez działające w Polsce przedsiębiorstwa internetowe. Artykuł powstał na podstawie badań wtórnych i obserwacji własnych autora.

THE SOURCE OF THE COMPETITIVENESS OF INTERNET BUSINESSES – ANALYSIS AND EVALUATION ON THE EXAMPLE OF POLAND

Summary

The development of information and communication technologies has led to the emergence of new opportunities for business. The Internet has enabled the creation of Internet companies, i.e. those companies that operate in the virtual space.

The objectives of the paper are twofold. Firstly - it is about clarifying and popularizing Internet business as a category of enterprise. Secondly - the presentation of factors conducive to achievement of competitive advantage for internet businesses operating in Poland.

Słowa kluczowe (Keywords): E-business, Polish Internet Businesses, the Competitiveness of Internet Businesses.

Wstęp

Internet stał się technologią powszechnie użytkowaną przez Polaków. Według badań NetTack z Internetu korzysta ponad 17 milionów Polaków². Jedną z konsekwencji popularności korzystania z Internetu jest pojawienie się e-biznesu – a więc przedsiębiorstw, które funkcjonują w przestrzeni wirtualnej i generują poprzez Internet co najmniej 50 % przychodów. Przedsiębiorstwa internetowe dostarczają internautom pożądane przez nich usługi

¹ Dr Mirosław Moroz - Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

² *Internet w Polsce XI 2012 - I 2013*[online], Serwis eGospodarka.pl, <http://www.egospodarka.pl/92730,Internet-w-Polsce-XI-2012-I-2013,1,12,1.html> [29 sierpnia 2013].

czy informacje, prowadzą wirtualne sklepy, administrują platformami usług finansowych. Według badań przeprowadzonych przez firmę konsultingową BCG udział gospodarki internetowej w generowaniu polskiego PKB w 2009 r. wyniósł 2,7 %³.

Jednocześnie sektor przedsiębiorstw internetowych jest specyficzny z punktu widzenia rynku na którym funkcjonuje. W swej istocie funkcjonuje bowiem w dwóch otoczeniach: tradycyjnym i wirtualnym. Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa internetowego jest wypadkową nie tylko wyniku walki z innymi przedsiębiorstwami internetowymi, ale także z przedsiębiorstwami tradycyjnymi, które świadczą podobne usługi lub sprzedają analogiczne produkty. Co więcej, ze względu na fakt, iż w Internecie nie istnieją formalne granice, omawiany sektor narażony jest na wysokie natężenie walki konkurencyjnej z zagranicznymi firmami internetowymi.

Cele artykułu są dwojakie. Po pierwsze – chodzi o sprecyzowanie i spopularyzowanie kategorii przedsiębiorstwa internetowego. Po drugie – przedstawienie czynników sprzyjające osiągnięciu przewagi konkurencyjnej przez działające w Polsce przedsiębiorstwa internetowe.

1. Przedsiębiorstwo internetowe - istota i wyróżniki

Internet jest technologią, która zmieniała, a być może nawet zrewolucjonizowała (jak twierdzą niektórzy autorzy) sposób komunikowania się i interakcji współczesnych społeczeństw. Faktycznie jako medium Internet zaoferował nowe możliwości w zakresie prezentowania i rozpowszechniania informacji oraz sposobów i trybów komunikacji. Pojawienie się usługi WWW (World Wide Web) z jej graficznym interfejsem i brakiem konieczności szkolenia dla celów obsługi przeglądarek internetowych było momentem przełomowym w przyroście liczby użytkowników Internetu⁴.

Internet cechuje się globalnym zasięgiem, funkcjonowaniem 24 godziny na dobę, dużym stopniem automatyzacji, łatwością użycia, relatywnie niskimi (i stale spadającymi) kosztami zastosowania. Wraz z rosnącą liczbą użytkowników sieci pojawiły się pierwsze zastosowania gospodarczego wykorzystania Internetu. Zgodnie z modelem Anghern'a wyróżnić można cztery sfery biznesowego zastosowania omawianej technologii⁵:

- Komunikacyjną (komunikacja synchroniczna i asynchroniczna)
- Informacyjną (tworzenie firmowych witryn internetowych)
- Dystrybucyjną (handel poprzez Internet)
- Transakcyjną (usługi finansowe świadczone online).

W tym miejscu warto podkreślić, że Internet z biznesowego punktu widzenia nie ma wyłącznie narzędziowego charakteru. Obok bowiem użytkowania poczty elektronicznej, stron WWW, bankowości internetowej czy sprzedaży online, zastosowanie Internetu w sensie

³ G. Cimochoński i inni, *Polska internetowa. Jak Internet dokonuje transformacji polskiej gospodarki*, BCG, Warszawa 2011, s. 13.

⁴ C. Combe, *Introduction to E-business. Management and Strategy*, Butterworth – Heinemann, Oxford 2006, s. 10.

⁵ A. Anghern, *Disigning Mature Internet Business Strategies: The ICDT Model*, „European Management Journal”, August 1997, s.362.

biznesowym przyniosło również zastosowanie strategiczne, polegające na wykreowaniu nowych modeli biznesu internetowego. To właśnie w przestrzeni wirtualnej mogą być świadczone różnorodne e-usługi, takie jak portale, serwisy społecznościowe czy aukcyjne. Przestrzeń wirtualna okazuje się nowym środowiskiem prowadzenia biznesu dla przedsiębiorstw, które generują przychody poprzez wirtualne kanały dostępu/dystrybucji. W związku z daleko idącą specyfiką funkcjonowania w przestrzeni wirtualnej warto wyodrębnić nową kategorię „przedsiębiorstw internetowych”. Za takim zabiegiem przemawiają następujące argumenty:

1. Digitalizacji wielu obszarów aktywności ludzkiej (cyfrowa telewizja, zdjęcia, raporty, itd.) i rosnące wraz z tym znaczenie informacji nie tylko jako podstawy decyzyjnej, ale budulca różnorodnych procesów społecznych. Z gospodarczego punktu widzenia oznacza to, że przedsiębiorstwa opierające się na niematerialnym łańcuchu wartości będą miały coraz więcej pól do zagospodarowania.
2. Rozwój technologii informatycznych i elektronicznych powoduje powstanie szans biznesowych i wykreowania nowych nisz rynkowych (przykładowo upowszechnienie się usługi wideo na żądanie [VOD] jest skutkiem zwiększenia przepływności sieci).
3. Powszechności wykorzystania Internetu w codziennym życiu, jak i obowiązkach zawodowych. Powyższy punkt jest szczególnie prawdziwy dla tzw. pokolenia Y (i następnych), które nie wyobraża sobie funkcjonowania bez dostępu do usług internetowych. Niemal czterech na pięciu ludzi na świecie uważa, że dostęp do Internetu jest podstawowym prawem człowieka⁶.
4. Rosnącej liczbie przedsiębiorstw internetowych, co stanowi wyraz podaży różnego rodzaju usług świadczonych – i oczekiwanych przez internautów – w ramach wirtualnej przestrzeni.

Przedsiębiorstwa internetowe są relatywnie nowym elementem pejzażu gospodarczego. Pierwsze tego typu podmioty gospodarcze pojawiła się w połowie lat 90-tych XX wieku. Ten czynnik również stanowi asumpt do bliższego przyjrzenia się sektorowi przedsiębiorstw internetowych. W tym miejscu powstaje oczywiście pytanie o kryteria wyodrębniania omawianych firm. Z ontologicznego punktu widzenia, aby mówić o sektorze przedsiębiorstw internetowych, należy wskazać wyraźne przesłanki selekcji omawianych podmiotów. Na liście kryteriów konstytuujących kategorię przedsiębiorstwa internetowego znajdują się⁷:

A. Kryteria wyróżniające (podstawowe)

1. Zawieranie umowy z kontrahentem na odległość (wirtualizacja działalności)
2. Informację jako główny składnik procesu gospodarczego
3. Produkt cyfrowy (zdigitalizowany) jako typowy efekt procesu gospodarczego

B. Kryteria wtórne (pomocnicze)

1. Odmienną charakterystykę odbiorcy w przestrzeni wirtualnej

⁶ *Four in Five Regard Internet Access as a Fundamental Right: Global Poll* [online], BBC World Service Poll, 2010, http://www.globescan.com/news_archives/bbc2010_internet/keyfindings.html, [dostęp: 13 września 2013].

⁷ M. Moroz, *Kształtowanie elastyczności przedsiębiorstw internetowych*, wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2013, s. 100.

2. Wysoką dynamikę wirtualnego środowiska funkcjonowania biznesu
3. Niskie bariery wejścia i wyjścia z biznesu internetowego

Kryteria wyróżniające definiują główne, konstytutywne cechy firmy internetowej o charakterze uniwersalnym. Bez nich nie można mówić o przedsiębiorstwie internetowym. Natomiast kryteria wtórne mają subsydiarny charakter. Oznacza to, że nie w każdym przypadku znajdują one swoją emanację w praktyce firm internetowych.

Zawieranie umowy na odległość jest podstawowym wyróżnikiem przedsiębiorstwa internetowego. Zawieranie umowy nie będzie odbywało się w siedzibie przedsiębiorstwa (względnie w prowadzonym przez przedsiębiorcę punkcie handlowym), lecz kontakt z kontrahentem będzie mieć miejsce z wykorzystaniem środków teleinformatycznych (strona WWW, e-mail, komunikatory tekstowe i głosowe, aplikacje internetowe, itp.). niesie to duże różnice w zakresie prezentacji produktu, zakresu wyszukiwania informacji o produkcie, możliwości dotknięcia towaru, organizacji procesu dystrybucji czy wreszcie możliwości zwrotu. Dla klienta, jak i przedsiębiorcy analizowane kryterium znacząco różnicuje prowadzenie działalności tradycyjnej i wirtualnej.

Dla biznesu internetowego informacja jest tworzywem podstawowego procesu zachodzącego w przedsiębiorstwie. Informacja, treść, kontent jest bowiem przetwarzana poprzez różnego rodzaju oprogramowanie, które w końcowym wyniku swoje pracy przynosi wyniki pożądanego przez internautę. Klasycznym przykładem przetwarzania informacji jest porównywarka cen. Na wejściu system dostaje dane o cenach (i innych parametrach produktu) z wielu sklepów internetowych. oprogramowanie porządkuje uzyskane informacje według zadanych kryteriów (np. według ceny z kosztem dostawy). Dzięki temu rodzajowi serwisów internetowych klient zwolniony jest z obowiązku przeszukiwania sklepów internetowych pod kątem pożądanego produktu. Podany przykład podaje różnice pomiędzy przedsiębiorstwami tradycyjnymi i internetowymi. O ile w obu kategoriach informacja jest podstawą podejmowania decyzji biznesowych, to w przedsiębiorstwie internetowym jest także przedmiotem pracy, „zapasem”, który podlega przetworzeniu w trakcie procesu podstawowego.

Trzecia podstawowa różnica między firmą tradycyjną a internetową tkwi w wyniku pracy. Konsekwencją procesu podstawowego w przedsiębiorstwie internetowym jest zdigitalizowany produkt, a więc wytwór, w którym dominuje komponent niematerialny (przetworzona informacja). W podanym wyżej przykładzie wynikiem działania jest uporządkowana według cen lista sklepów internetowych, oferujących dany produkt.

Kryteria wtórne obejmują trzy przesłanki odmienności e-biznesu. Jak wskazują badania empiryczne klient wirtualny ma wyższe wymagania wobec wirtualnego kontrahenta, domaga się szybkiej realizacji zamówienia i cechuje się mniejszą lojalnością (w porównaniu do klienta korzystającego z tradycyjnych kanałów sprzedaży)⁸. Dynamika funkcjonowania w przestrzeni wirtualnej jest związana z postępowaniem w zakresie technologii teleinformatycznych, szybkim rozprzestrzenianiem się różnego rodzaju mód (efekt sieci) oraz zmianami społeczno-gospodarczymi wywoływanymi codziennym wykorzystaniem Internetu. Wystarczy przytoczyć

⁸ B. Kolny, M. Kucia, A. Stolecka, *Produkty i marki w opinii e-konsumentów*, Gliwice 2010, s. 12.

statystykę, według której w polskim Internecie codziennie upadały 2 sklepy internetowe, zaś z drugiej strony uruchamiane było 5 nowych e-sklepów⁹. Niższy koszt założenia biznesu internetowego w stosunku do firmy tradycyjnej wiąże się z generalnie mniejszymi nakładami, zarówno na etapie uruchomienia, jak i prowadzenia przedsiębiorstwa. Taki stan rzeczy jest następstwem transformacji wielu procesów zachodzących w przedsiębiorstwie do postaci niematerialnej¹⁰.

2. Biznes internetowy – stan sektora w Polsce

Biznes internetowy obejmuje przedsiębiorstwa internetowe, które funkcjonują w wirtualnej przestrzeni i czerpią przychody z działalności w Internecie. Chodzi tu zatem o takie grupy przedsiębiorstw jak serwisy i usługi internetowe, agencje e-marketingowe, handel elektroniczny i firmy obsługi e-biznesu. Bardziej precyzyjną strukturę segmentów e-biznesu, wraz z przykładami z polskiego rynku, zawiera tablica 1.

Tablica 1. Segmenty przedsiębiorstw internetowych według źródeł przychodów

Segment e-biznesu	Źródło przychodów	Rodzaje przedsięwzięć	Przykłady przedsiębiorstw
Serwisy internetowe i e-usługi	Przychody ze sprzedaży reklamy, abonamentów, treści, płatne funkcje (także w modelu freemium)	Portale	Onet.pl
		Serwisy ogłoszeniowe, katalogi firm	Gratka.pl
		Serwisy społecznościowe	Nk.pl
		Serwisy tematyczne (wortale)	Money.pl
		Serwisy wideo	Wrzuta.pl
E-marketing	Obsługa kampanii reklamowych, doradztwo	Porównywarki cenowe	Ceneo.pl
		Agencje interaktywne	K2.pl
		Agencje SEO/SEM	Bluerank.pl
Handel elektroniczny	Marża ze sprzedaży produktów, opłaty i prowizje dodatkowe	Sieci reklamowe	ARBomedia.pl
		Sklepy internetowe	Gandalf.com.pl
		Serwisy aukcyjne	Allegro.pl
Obsługa e-biznesu	Marża ze sprzedaży produktów, opłaty i prowizje dodatkowe	Serwisy zakupów grupowych	Gruper.pl
		Płatności internetowe	Platnosci.pl
		Oprogramowanie dla e-biznesu	Sote.pl
		Hosting	Home.pl

Źródło: M.Grzechowiak i inni, *Internet 2k10* [online], International Data Group Poland SA, Warszawa 2010, http://files.idg.pl/news/Raport_Internet_2k10.zip, [dostęp: 13 sierpnia 2013].

⁹ M. Ścibior, *Polski e-commerce na zakręcie?* [online], „Internet Standard”, 07.10.2008,

<http://www.internetstandard.pl/news/169511/Polski.e.commerce.na.zakrecie.html>, [dostęp 20.08. 2013].

¹⁰ M. Moroz, *Op.cit.*, s. 117.

Biznes internetowy w Polsce znajduje się w fazie dynamicznego wzrostu. Świadczą o tym rosnąca wartość sektora i liczba firm internetowych; jak również cechy funkcjonalne i rynkowe świadczonych usług (ulepszone funkcje, profesjonalizacja obsługi, rozwój łańcuchów logistycznych, konsolidacje). Dostępne dane wskazują na ciągły wzrost obrotów w poszczególnych segmentach e-biznesu. Handel internetowy wzrósł w 2012 roku o około 25 %¹¹. Wydatki na e-marketing również uległy podwyższeniu o 14 %¹². Powyższe dane potwierdzają, że przedsiębiorstwa internetowe znajdują się w fazie wzrostu.

Według szacunków dokonanych przez autora na początku 2013 roku, liczba firm internetowych sięga około 27 000 podmiotów gospodarczych. Powyższy szacunek oparty jest na danych otrzymanych z Rejestru Gospodarki Narodowej REGON, skorygowanego liczbą firm rzeczywiście aktywnych.

Według wycień liczba firm w poszczególnych segmentach e-biznesu przedstawia się następująco:

- e-usługi i serwisy internetowe: 4 000
- e-marketing: 2 600
- e-commerce: 15 200
- obsługa e-biznesu: 5 200

3. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw internetowych

Konkurencyjność przedsiębiorstwa jest przedmiotem zainteresowania zarówno praktyków, jak i teoretyków zarządzania. Mimo to nie ma jednej przyjętej i powszechnie akceptowanej definicji czym cechuje się konkurencyjne przedsiębiorstwo. Na potrzeby niniejszego opracowania, za W. Bieńkowskim, przyjmuje się, że konkurencyjność organizacji to zdolność do sprostania konkurencji wynikająca z akceptacji wyrobów przedsiębiorstwa¹³. Powyższa definicja łączy dwie najistotniejsze cechy konkurencyjnego przedsiębiorstwa: pozytywny skutek podjęcia walki konkurencyjnej (w domyśle odzwierciedlany przez uzyskanie dodatniego wyniku finansowego) oraz docenienie produktów przedsiębiorstwa przez odbiorców. Warto też podkreślić, że autor mówiąc o konkurencyjności będzie miał na względzie konkurencyjność *ex post*, a więc osiągniętą przez przedsiębiorstwo w danym cyklu gospodarczym pozycję konkurencyjną.

Konkurencyjność przedsiębiorstwa ma wybitnie względny charakter. Odnosi się bowiem do miejsca, czasu i obiektu porównania. W przypadku kategorii przedsiębiorstw internetowych można wskazać na 3 obiekty odniesienia: inne polskie przedsiębiorstwa internetowe, polskie

¹¹ J. Skorpuska, *Raport E-commerce 2012. Rynek w Polsce* [online], <http://ecommercepolska.pl/files/Raport-E-commerce-2012-Rynek-w-Polsce.pdf> [dostęp: 13.09. 2013].

¹² M. Rynkiewicz *Tylko 250 milionów złotych więcej na reklamę online w 2013 roku* [online], raport „Polski Internet 2012 i prognoza na 2013”, <http://interaktywnie.com/download/66>, [dostęp: 13.09.2013].

¹³ M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000, s. 115.

przedsiębiorstwa tradycyjne oraz zagraniczne przedsiębiorstwa internetowe oferujące swoje usługi również w polskiej przestrzeni wirtualnej. Innymi słowy w dalszej części artykułu autor podda analizie źródła konkurencyjności polskich firm internetowych na tle trzech wymienionych grup przedsiębiorstw. Polskie przedsiębiorstwa internetowe oznacza funkcjonowanie w polskiej przestrzeni Internetu i zarejestrowanie w Polsce, zaś abstrahuje od pochodzenia kapitału. Analiza konkurencyjności zostanie dokonana w oparciu o obserwacje własne autora, jak również na podstawie analizy źródeł wtórnych.

Konkurencyjność przedsiębiorstwa internetowego wobec innych firm internetowych jest związana z wieloma czynnikami o charakterze rynkowym, organizacyjnym i kadrowym. W istocie można reinterpretować ogólną definicję W. Bieńkowskiego mówiącą o osiągnięciu zysku i wzroście skali obrotów. Jednak powyższe przybliżenie operuje na wysokim poziomie abstrakcji. Co więcej – niewskazuje na specyficzne dla e-biznesu czynniki kreowania konkurencyjności. Zdaniem piszącego te słowa konkurencyjność firmy internetowej zasadza się na generowaniu wartości dla interesariuszy. W tablicy 2 przedstawiono podstawowe czynniki oddziałujące na pozycję konkurencyjną biznesu internetowego.

Tablica 2. Czynniki kreowania przewagi konkurencyjnej w e-biznesie.

Wydajność	Komplementarność	Zapewnienie wyłączości	Nowość
1. Kompletność tematyczna. 2. Natychmia-stowa interakcja. 3. Łatwość obsługi systemu. 4. Szybkość rekonfiguracji modelu biznesowego	1. Pomiędzy produktami i usługami. 2. Pomiędzy aktywami przypisanymi działalności on-line i off-line. 3. Pomiędzy technologiami. 4. Pomiędzy czynnościami.	1. Koszty zamiany: - zaufanie - przyzwyczajenie - programy lojalnościowe - personalizacja. 2. Efekt sieci.	1. Nowa struktura transakcji. 2. Nowa treść. 3. Nowi uczestnicy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Amit, Ch. Zott, *Value Creation in E-business*, "Strategic Management Journal", 2001, vol. 22, Iss. 6-7, s. 504.

Z. Amit i Ch. Zott wskazują w swoim opracowaniu na cztery grupy czynników, które powodują osiągnięcie wyższego poziomu konkurencyjności. Wymienione źródła kreowania pozycji konkurencyjnej dotyczą opracowania serwisu internetowego, łatwości jego obsługi przez internautów, stopnia interakcji ze strony serwisu i reagowania na zmieniającą się potrzeby rynku. Bardzo ważnym czynnikiem jest zdolność do rekonfiguracji przyjętego modelu biznesowego, co wynika z dużej zmienności wirtualnego środowiska. Warto też zadbać o komplementarność podejmowanych czynności oraz „przytrzymanie” klienta, co jest zadaniem bardzo trudnym w Internecie. Każdy ze wskazanych w tabeli czynników kreowania konkurencyjności pozostaje ze sobą w określonym związku, są one wzajemnie współzależne i uwarunkowane. Dlatego też sposób funkcjonowania musi być dogłębnie przemyślany.

Konkurencyjność e-biznesu względem tradycyjnych przedsiębiorstw dotyczy w zasadzie dwóch jego segmentów. Chodzi tutaj o e-commerce oraz niektóre usługi (e-usługi), bowiem tylko w tych przypadkach można porównać za sobą przedsiębiorstwa internetowe i tradycyjne.

Z oczywistych powodów nie mają swojego odpowiednika wśród tradycyjnych przedsiębiorstw takie kategorie jak obsługa e-biznesu czy działania e-marketingowe. Biorąc powyższe pod uwagę przewaga firm internetowych tkwi w:

- niematerialność procesu gospodarczego – łatwość manewrowania w turbulentnym otoczeniu (zarówno tradycyjnym, jak i przestrzeni wirtualnej), niska kapitałochłonność, niskie bariery wejścia i wyjścia
- korzyści wynikające z wykorzystania technologii teleinformatycznych – przyporządkować je można do podstawowych typów strategii konkurencyjnych, tj. strategii przewagi kosztowej, bądź strategii dyferencjacji.
- nastawienie na okazję i różnorodność – permanentny monitoring i sięganie po okazje, wysoka dynamika wirtualnej przestrzeni.
- specyficzna kultura organizacyjna – premiująca działania przedsiębiorcze i tzw. luz organizacyjny.

Warto jednak odnotować, że przedsiębiorstwa tradycyjne także mają po swojej stronie określone czynniki budujące przewagę konkurencyjną. W pierwszym rzędzie jest to wypromowana marka i zaufanie wobec niej (czynnik właściwy dla sklepów, zarówno osiedlowych, jak i sieciowych). Drugim czynnikiem jest szybkość dokonania zakupu – nie występuje tu oczekiwanie na dostawę zamówionego produktu. Jednak sklepy internetowe górują nad tradycyjnymi sklepami szerokością asortymentu oraz łatwością przeszukiwania pozycji asortymentowych. Generalizując można powiedzieć, że powyższe czynniki się równoważą, aczkolwiek ich waga podlega subiektywizmowi oceny przez danego klienta.

W Polsce z Internetu korzysta ponad 17 milionów mieszkańców. Jednak dla wielu polskich przedsiębiorstw internetowych polski rynek nie pozwala na osiągnięcie efektu skali. Mając innowacyjny pomysł na biznes, który został rynkowo przetestowany na rodzimym rynku, decydują się na ekspansję zagraniczną. Jest to tym łatwiejsze, że Internet jest pierwszą rzeczywiście globalną siecią teleinformatyczną. Istnieją przy tym dwa kierunki umiędzynarodowienia: albo do krajów zaawansowanych pod kątem e-biznesu (np. USA, kraje skandynawskie, Niemcy), albo do krajów dopiero rozwijających określone nisze przestrzeni wirtualnej¹⁴.

Źródeł przewagi konkurencyjnej polskiego e-biznesu w stosunku do zagranicznych przedsiębiorstw internetowych należy doszukiwać się w:

- kreatywności i umiejętności nieszablonowego spojrzenia na problem (myślenie dywergencyjne)
- doświadczeniu i determinacji polskich e-przedsiębiorców w realiach gospodarki kraju rozwijającego się oraz realiach globalnej przestrzeni wirtualnej
- niższych kosztach pracy zespołów informatycznych w Polsce.

¹⁴ S. Czubkowska, *Dla polskich e-firm nasz rynek jest za mały. Podbijają egzotyczne kraje*, 19.03.2013, <http://biznes.gazetaprawna.pl/galerie/691208,duze-zdjecie,1,dla-polskich-e-firm-nasz-rynek-jest-za-maly-podbijaja-egzotyczne-kraje.html>, [dostęp: 13 września 2013].

Powyższe czynniki pozwalają na podjęcie konkurencji na innych wirtualnych rynkach. Należy mieć jednak świadomość relatywnej słabości przedsiębiorstw internetowych wobec odpowiedników z bardziej rozwiniętych rynków, w szczególności z USA. Chodzi tutaj o wielkość kapitału stojącego do dyspozycji i mnogość form finansowania (różnego rodzaju fundusze udziałowe), efektem skali związanym z wielkością rynku amerykańskiego i jego pierwszeństwem wobec innych rynków. Nie przekreśla to jednak szans na konkurowanie polskiego e-biznesu w określonych niszach czy obszarach przestrzeni wirtualnej.

Wnioski

Zaprezentowana w artykule analiza konkurencyjności polskich przedsiębiorstw internetowych skłania do następujących wniosków:

1. Przedsiębiorstwa internetowe narażone są na wysoki stopień natężenia walki konkurencyjnej, funkcjonują bowiem równolegle w dwóch płaszczyznach otoczenia: tradycyjnej i wirtualnej. Taki układ konkurencyjny wymaga od zarządzających orientacji w meandrach e-biznesu, jak również bieżących uwarunkowaniach prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. W praktyce przedsiębiorstwa internetowe konkurują nie tylko ze swoimi wirtualnymi konkurentami, ale także z przedsiębiorstwami tradycyjnymi oferującymi podobne produkty lub usługi. W szczególności zagrożenie to jest widoczne w odniesieniu do sektora handlu internetowego, który odczuwa presję konkurencyjną ze strony dużych sieci handlowych.
2. Wysoki stopień postępu technicznego oraz powstawanie nowych modeli biznesowych kreuje wysoką zmienność wirtualnej przestrzeni, co tym samym stanowi egemplifikację rynku hiperkonkurencyjnego. Dotychczasowe doświadczenia wskazują na krótkotrwałe (lub bardzo krótkotrwałe) zajmowanie dobrej pozycji konkurencyjnej. Świadczą o tym przykłady poszczególnych przedsięwzięć biznesowych (np. przeglądarki internetowej Netscape), jak również niedojrzałości modeli biznesowych danej klasy przedsięwzięć (bardziej współczesny przykład serwisów zakupów grupowych). Należy przypuszczać, że w dającej przewidzieć się przyszłości e-biznesowi towarzyszyć będzie rosnąca zmienność funkcjonowania.
3. Wysoka dynamika wirtualnej przestrzeni podnosi znaczenie elastyczności przedsiębiorstwa w procesie konkurowania przedsiębiorstwa internetowego. Wniosek taki wypływa z analizy teorii zarządzania strategicznego. Potwierdzają go też badania empiryczne, w tym też prowadzone przez autora. Elastyczność jest podstawowym instrumentem utrzymywania – a w niektórych przypadkach zwiększania – przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw internetowych. Warto tutaj zaznaczyć, że zwiększanie elastyczności nie jest najczęściej celem samym w sobie, ale efektem podjętych działań o charakterze strategicznym.
4. Konkurencyjność przedsiębiorstw internetowych bazuje na tzw. miękkich elementach zarządzania, tj. kompetencjach kadry, umiejętności dostrzegania szans, kulturze organizacyjnej. To właśnie tego typu elementy przesądzą w ostatecznym rozrachunku

o skali i zakresie zastosowanych w rzeczywistości rozwiązań pro-elastycznych. Znaczenie miękkich elementów zarządzania jest szczególnie odczuwalne w przypadku działalności niematerialnej.

BIBLIOGRAFIA

Amit R., Zott Ch., *Value Creation in E-business*, "Strategic Management Journal", 2001, vol. 22, Iss. 6-7.

Anghern A., *Disigning Mature Internet Business Strategies: The ICDT Model*, „European Management Journal”, August 1997.

Cimochowski G. i inni, *Polska internetowa. Jak Internet dokonuje transformacji polskiej gospodarki*, BCG, Warszawa 2011.

Combe C., *Introduction to E-business. Management and Strategy*, Butterworth – Heinemann, Oxford 2006.

Czubkowska S., *Dla polskich e-firm nasz rynek jest za mały. Podbijają egzotyczne kraje*, 19.03.2013, <http://biznes.gazetaprawna.pl/galerie/691208,duze-zdjecie,1,dla-polskich-e-firm-nasz-rynek-jest-za-maly-podbijaja-egzotyczne-kraje.html>, [dostęp: 13 września 2013].

Four in Five Regard Internet Access as a Fundamental Right: Global Poll [online], BBC World Service Poll, 2010, http://www.globescan.com/news_archives/bbc2010_internet/keyfindings.html, [dostęp: 13 września 2013].

Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000

Grzechowiak M. i inni, *Internet 2k10* [online], International Data Group Poland SA, Warszawa 2010, http://files.idg.pl/news/Raport_Internet_2k10.zip, [dostęp: 13 sierpnia 2013].

Internet w Polsce XI 2012 - I 2013 [online], Serwis eGospodarka.pl, <http://www.egospodarka.pl/92730,Internet-w-Polsce-XI-2012-I-2013,1,12,1.html> [dostęp: 29 sierpnia 2013].

Kolny B., Kucia M., Stolecka A., *Produkty i marki w opinii e-konsumentów*, Helion, Gliwice 2010.

Moroz M., *Kształtowanie elastyczności przedsiębiorstw internetowych*, wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2013.

Skorpuska J., *Raport E-commerce 2012. Rynek w Polsce* [online], <http://ecommercepolska.pl/files/Raport-E-commerce-2012-Rynek-w-Polsce.pdf> [dostęp: 13 września 2013].

Ścibior M., *Polski e-commerce na zakręcie?* [online], „Internet Standard”, 07.10.2008, <http://www.internetstandard.pl/news/169511/Polski.e.commerce.na.zakrecie.html>, [dostęp: 20 sierpnia 2013].

CZAS DOSTAWY JAKO NARZĘDZIE WALKI KONKURENCYJNEJ W SPRZEDAŻY INTERNETOWEJ NA LITWIE

Streszczenie

Treść artykułu zawiera opis rozwoju sprzedaży internetowej na Litwie w kontekście wstąpienia do Unii Europejskiej i upowszechnienia tzw. zjawiska konsumpcjonizmu. Ważnym czynnikiem sprawnego funkcjonowania i pozytywnej oceny przez klientów działalności sklepów internetowych jest obecnie czas dostarczenia zamówionego towaru. Celem artykułu jest podkreślenie roli właściwego działania działu logistyki w sektorze e-commerce, czego wyrazem jest m.in. skrócenie czasu realizacji zamówienia. Szerszy opis znalazło narzędzie podnoszenia efektywności w dystrybucji towarów czyli outsourcing logistyczny.

DELIVERY TIME AS A TOOL FOR COMPETITIVE STRUGGLE IN ONLINE SALES IN LITHUANIA

Summary

The article describes the development of online sales in Lithuania in the context of accession to the European Union and spread of so-called phenomenon of consumerism. Delivery time of ordered goods is an important factor in the proper functioning of online stores as well as in positive evaluation of their activity by the customers. This article aims to highlight the role of the proper operation of logistics in e-commerce sector, which is reflected, among others in shortening of the lead time. Additionally, a detailed description of outsourcing logistics as a tool to raise the efficiency in the distribution has been provided.

Słowa kluczowe (Keywords): consumerism, e-commerce, lead time, delivery time, logistics outsourcing.

Wstęp

Rozwój gospodarczy większości rozwiniętych i rozwijających się państw współczesnego świata opiera się m.in. na konsumpcji, która przyczynia się do upowszechnienia tzw. zjawiska konsumpcjonizmu. Chęć dostosowania się do ciągle rosnących potrzeb człowieka przybiera różne formy, ponieważ przeciętny konsument oprócz typowych składników oceny wartości towarów (cena i jakość) pragnie czegoś więcej. W związku z tym rozwinęła się koncepcja konkurowania eksponująca czas dostawy jako jeden z elementów tworzących wartość i tym

¹ Mgr Ernest Ginc - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

samym cenę danego towaru. Zaspokojenie potrzeb na zasadzie „tu i teraz” ma niezwykle znaczenie w przypadku sprzedaży internetowej, która ma potężny potencjał rozwojowy na całym świecie, nie pomijając również Litwy, która pod względem wskaźnika korzystania ze sprzedaży internetowej zajmuje obecnie w Unii Europejskiej odległe miejsce.

Rozwój sprzedaży internetowej jest w znacznym stopniu związany z logistyką. Dokładniej mówiąc chodzi o wydzielenie funkcji przewozu towarów ze struktury organizacyjnej poprzez zlecenie dostarczenia przesyłek dla zewnętrznych operatorów logistycznych, czyli firm świadczących usługi kurierskie. Rozwiązanie to jest znane powszechnie jako tzw. „outsourcing logistyczny” i ma na celu przede wszystkim usprawnienie procesu dostawy zakupionych towarów zgodnie z tzw. „zasadą 7R”, dużą wagę poświęcając terminowości doręczenia przesyłki.

1. Rola sprzedaży internetowej w obecnej fazie rozwoju gospodarczego

Obecną fazę rozwoju gospodarczego prawie wszystkich bez wyjątku państw rozwiniętych i rozwijających się można określić mianem gospodarki konsumpcyjnej. „Wysoka konsumpcja zdemokratyzowała się i przestała być przywilejem elit, a stała się zjawiskiem niemal powszechnym. Obowiązująca dawniej w teorii i praktyce gospodarczej logika *produkcji* została zastąpiona logiką *konsumpcji*”².

Ważnym zagadnieniem, które uwidacznia się w relacjach sprzedaży i zakupu staje się kwestia etycznego zachowania przede wszystkim od strony podaźowej. Nie trudno zauważyć, że większość firm w swojej polityce działania deklaruje „nastawienie na klienta”, a w szczególności sprostanie coraz bardziej rosnącym i wygórowanym potrzebom strony popytowej, czyli konsumentów. Sama definicja *potrzeby* zwraca uwagę na to, iż jest to „pewien stan psychofizyczny człowieka przejawiający się w subiektywnym odczuciu braku oraz pożądaniu jakiegoś dobra lub stanu (warunków, sytuacji)”³. Większość producentów i sprzedawców doskonale rozumie, że zasada mówiąca o tym, iż to właśnie konsument decyduje o różnorodności, ilości i jakości wytwarzanych towarów nie zawsze jest prawdziwa.⁴ Oprócz wartości podstawowej towaru istnieje także wartość dodatkowa, która ponad rzeczywistymi potrzebami człowieka zaspokaja jednocześnie tzw. potrzeby otoczkowe, czyli wzbogacające i towarzyszące zaspokojeniu naturalnej potrzeby wynikającej z posiadania i użytkowania danego towaru⁵. Wartość dodatkowa wiąże się przede wszystkim z zaspokojeniem tzw. potrzeb psychofizycznych, które stają się przedmiotem manipulacji ze strony producenta-sprzedawcy. To właśnie on „tworzy” dodatkowe potrzeby konsumentów posiłkując się m.in. reklamą, która uwypukla jedynie dodatnie strony posiadania danego towaru, pozostawiając przyszłego konsumenta bez całościowej informacji o danym produkcie. Dlatego też decyzje związane z

² Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Warszawa 2010, s. 8.

³ Tamże, s. 14.

⁴ A. Wildowicz-Giegiel, *Etyczny wymiar konsumpcji światła wyzwań XXI wieku*, [w:] Optimum. Studia Ekonomiczne, Białystok 2009 nr 1(41), s. 13.

⁵ Cz. Bywalec, op.cit, ss. 17-19.

nabyciem są niejako wymuszone przez warunki zewnętrzne. Działania te można uważać za przejaw nieetycznego postępowania ze strony podażowej, co zakłóca funkcjonowanie wolnego rynku. Zapobiec temu może jedynie koncepcja tzw. etycznego konsumeryzmu, która powinna być znacząco wspierana przez państwo⁶.

Odwołując się do podstaw ekonomii rozwoju można się powołać na teorię stadiów wzrostu gospodarczego (*stages of economic growth*) Walta Rostowa, który opisując jeden z etapów wzrostu gospodarczego nazywa go okresem wysokiej konsumpcji masowej (*age of high mass consumption*)⁷. Jest on niewątpliwie aktualny do określenia obecnych tendencji rozwoju gospodarczego w całej Unii Europejskiej, uwzględniając to, że jedne kraje są na etapie wczesnej fazy, inne natomiast – późniejszej tego okresu. Wpływa to na ramy działania strony podażowej, kiedy to sprzedawcy dokonują wszelkich starań, żeby móc nadążyć za wciąż rosnącymi wymaganiami konsumentów. Pomocnym działaniem staje się zastosowanie nowoczesnych technologii, które przyczynia się do rozwoju coraz bardziej upowszechniającego się obecnie rodzaju dotarcia do odbiorców, a mianowicie sprzedaży internetowej, którą określa się powszechnie terminem e-commerce⁸.

Do najczęstszych motywów korzystania ze sprzedaży internetowej od strony podażowej zalicza się⁹:

- Sposób na dodatkową promocję/narzędzie marketingu;
- Dodatkowy kanał dystrybucji (obawa przed „pozostaniem w tyle” od konkurencji);
- Podstawowy kanał dystrybucji i sprzedaży;
- Jedyne kanał dystrybucji.

Klienci sklepów internetowych najczęściej wyróżniają następujące powody korzystania z tego rodzaju zakupów:

- Ceny niższe niż w tradycyjnych sklepach;
- Możliwość dokonania zakupów bez konieczności chodzenia po sklepach;
- Duży wybór towarów/usług;
- Możliwość dokonywania zakupów o każdej porze dnia i nocy;
- Dostawa prosto do domu;
- Możliwość zakupu towarów trudnodostępnych lub niedostępnych gdzie indziej;
- Jest to nowoczesny, modny sposób kupowania.

2. Sprzedaż internetowa na Litwie

Zakupy w sklepach internetowych na Litwie, podobnie jak niemal na całym świecie, mają obecnie wyraźną tendencję wzrostową. Analizując udział osób, którzy dokonują zakupu¹⁰ przez

⁶ A. Wildowicz-Giegiel, op. cit., ss. 13-17.

⁷ R. Bartkowiak, *Wykłady z ekonomii rozwoju*, Wydanie II zmienione, Warszawa 2010, s. 45.

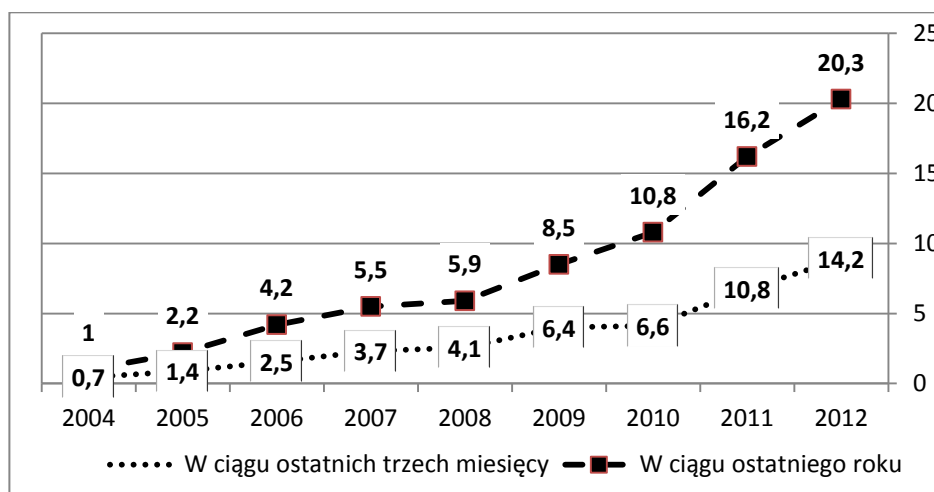
⁸ Należy jednak pamiętać, że pojęcie e-commerce jest dość szerokim i obejmuje m.in. takie elementy jak aukcje internetowe, serwisy ogłoszeniowe, sklepy internetowe, pasaż handlowe, rynki elektroniczne, wirtualne giełdy.

⁹ G. Chodak, *Internet jako dodatkowy kanał dystrybucji – efekt synergii czy kanibalizm?*, [w:] *Gospodarka Materiałowa i Logistyka*, 9/2010, s. 8.

internet można zaobserwować, że od momentu wstąpienia Litwy do Unii Europejskiej wskaźnik ten odnotował ponad 20-krotny wzrost. Przedstawia to rysunek 1.

Aby przybliżyć rzeczywisty obraz skali rozwoju tzw. „wirtualnych zakupów” należy posłużyć się porównaniem omówionego wskaźnika z pozostałymi krajami Unii Europejskiej (rys. 2). W zestawieniu krajów wspólnotowych Litwa znajduje się prawie na samym końcu. Wskaźnik udziału osób dokonujących zakupów w sklepach internetowych na Litwie (20%) jest ponad dwukrotnie niższy niż średnia unijna (44%) i około czterokrotnie niższy w porównaniu do czołówki tego zestawienia (Holandia – 80%, Dania – 75%, Szwecja – 74%, Wielka Brytania – 73%). Kraje sąsiadujące również wyprzedzają Litwę, a mianowicie Łotwa z wartością 27%, Polska – 30%; Estonia ma podobny wskaźnik (23%). Litwa wyprzedza jedynie Rumunię (5%), Bułgarię (9%) i Włochy (17%).

Rysunek 1. Udział osób dokonujących zakupów za pośrednictwem internetu na Litwie, (jako % ogółu)



Źródło: Departament Statystyki Litwy [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/saveselections.asp> [dostęp 15 marca 2013r.].

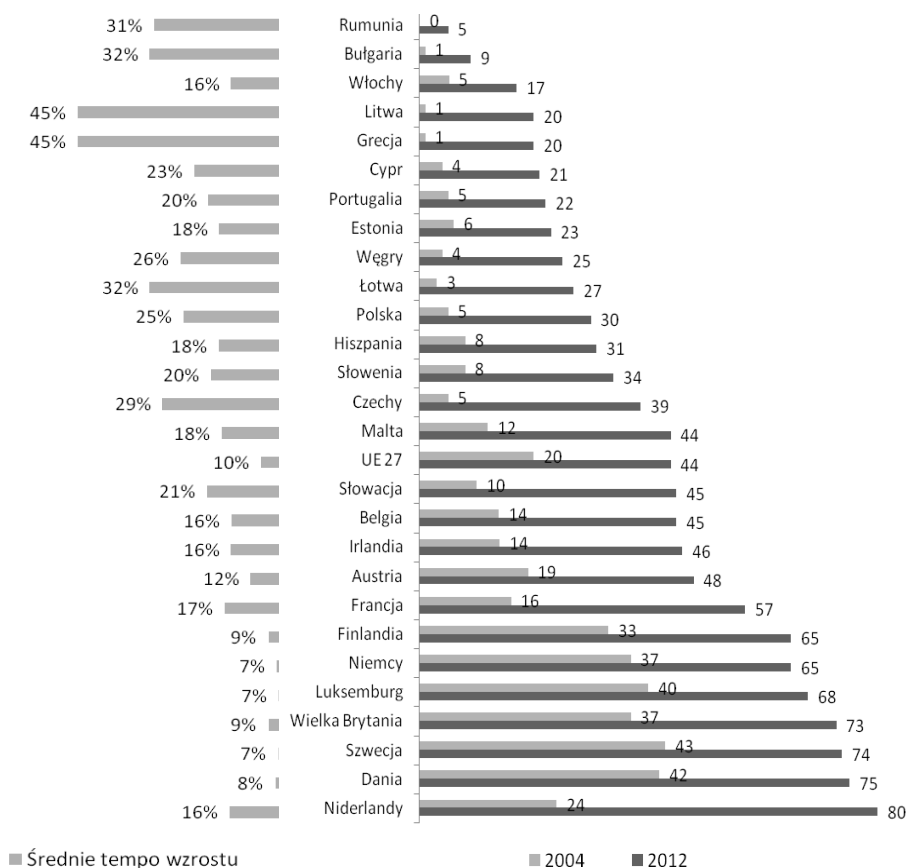
Powyższą sytuację nie należy postrzegać jako bardzo niekorzystną, gdyż tempo wzrostu „e-zakupów” na Litwie jest wystarczająco duże, co więcej notuje się tu jeden z najwyższych wskaźników średniego tempa wzrostu w całej Unii Europejskiej (45% w okresie 2004-2012). Znaczny wzrost liczby dokonywanych zakupów w sieci odnotowano w ostatnich latach – poczynając od 2008 roku wskaźnik ten wzrastał z 6% do 8% (czyli wzrost o 33%) w 2009 roku, w 2010 wzrósł o 3 punkty procentowe (czyli wzrost o 38%), w 2011 o kolejnych 5 punktów procentowych (czyli wzrost o 45%) i w roku 2012 o 4 punkty procentowe (czyli wzrost 45%), osiągając wartość 20% udziału osób dokonujących zakupów w sklepach internetowych przynajmniej jeden raz w ciągu roku¹¹.

¹⁰ Chodzi głównie o towary przeznaczone do bezpośredniej konsumpcji, wyłączając tzw. akty odsprzedaży.

¹¹ http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_bdek_smi&lang=en [dostęp 15 marca 2013r.].

Prowadzone są różnorodne analizy dotyczące prognozowania zjawiska masowej konsumpcji, które jednogłośnie w swoich nawet najbardziej ostrożnych przewidywaniach potwierdzają coraz to większe nasilenie konsumpcjonizmu. Skutkować to będzie dalszym rozwojem branży e-commerce na całym świecie, nie wykluczając również Litwy. Doprowadzi to do jeszcze większych obrotów tego rodzaju handlu detalicznego. Należy podkreślić, że na Litwie brakuje obiektywnej informacji statystycznej dotyczącej sprzedaży prowadzonej za pośrednictwem sklepów internetowych. Dotyczy to m.in. ogólnej liczby sklepów internetowych, których liczba może obecnie przekraczać 2000, jednak „liczących się graczy” w danej branży jest obecnie ok. 400 (w roku 2009 – 129, w roku 2012 – 315)¹².

Rysunek 2. Udział osób dokonujących zakupów za pośrednictwem internetu przynajmniej 1 raz w ciągu ostatniego roku (jako % ogółu) w krajach UE w latach 2004 i 2012 oraz średnie roczne tempo przyrostu tego wskaźnika w latach 2004-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_bdek_smi&lang=en [dostęp 15 marca 2013r.].

¹² <http://www.lrytas.lt/verslas/karjera-ir-rinkodara/prekybos-internete-milzinai-lietuvoje-vis-dar-nykstukai.htm> [dostęp 18 marca 2013r.].

Tabela 1. Obroty handlu e-commerce na Litwie w latach 2007-2012, w mln LTL

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Obroty handlu e-commerce, w mln LTL	33	90	109	157	259	374
Roczne tempo wzrostu	-	170%	22%	44%	65%	44%

Źródło: opracowanie własne na podstawie

<http://db1.stat.gov.lt/statbank/selectvarval/saveselections.asp?MainTable=M4070311&PLanguage=0&TableStyle=&Buttons=&PXSID=21514&IQY=&TC=&ST=ST&rvar0=&rvar1=&rvar2=&rvar3=&rvar4=&rvar5=&rvar6=&rvar7=&rvar8=&rvar9=&rvar10=&rvar11=&rvar12=&rvar13=&rvar14=> [dostęp 16 marca 2013r.].

Dlatego też trudno jest określić dokładną wysokość obrotów generowanych w tym dziale sprzedaży detalicznej. Według szacunku Departamentu Statystyki Litwy średnie tempo wzrostu obrotów wirtualnego handlu detalicznego na Litwie w latach 2007-2012 wyniosło 62% osiągając w 2012 roku wielkość obrotów rzędu blisko 400 mln LTL¹³. W przyszłości będzie na pewno zwiększała się liczba sklepów internetowych, gdyż sprzedawcy będą podejmowali wszelkie działania aby nadążyć za wymaganiami konsumentów i dogonić bądź prześcignąć konkurencję.

3. Rola logistyki dla funkcjonowania sklepu internetowego

Podstawowa funkcja sklepu internetowego opiera się na zasadzie kupna-sprzedaży pewnego towaru za pośrednictwem strony internetowej. Sprawną organizację działania sklepu zapewnia prawidłowy przepływ informacji, jak też w konsekwencji dostarczenie „fizyczne” produktu dla klienta. Można też zakres funkcjonowania sklepu podzielić na dwa obszary: sklep i klient, czyli, inaczej mówiąc, to, co jest widoczne dla sklepu nie zawsze jest widoczne dla klienta i odwrotnie. Oczywiście drugi rodzaj „luki informacyjnej” jest dynamicznie i z wielką premedytacją uzupełniany przez sprzedawcę, który pragnie osiągnąć maksymalną ilość informacji i dostosować własną ofertę do potrzeb klienta. Poprzez kompleksową obsługę klienta sklep wirtualny dąży oczywiście do maksymalizacji zysku. Osiągnąć to można zapewnienia prawidłowego przepływu informacji pomiędzy poszczególnymi elementami procesu kupna-sprzedaży oraz sprawnie funkcjonujące zaplecze logistyczne.

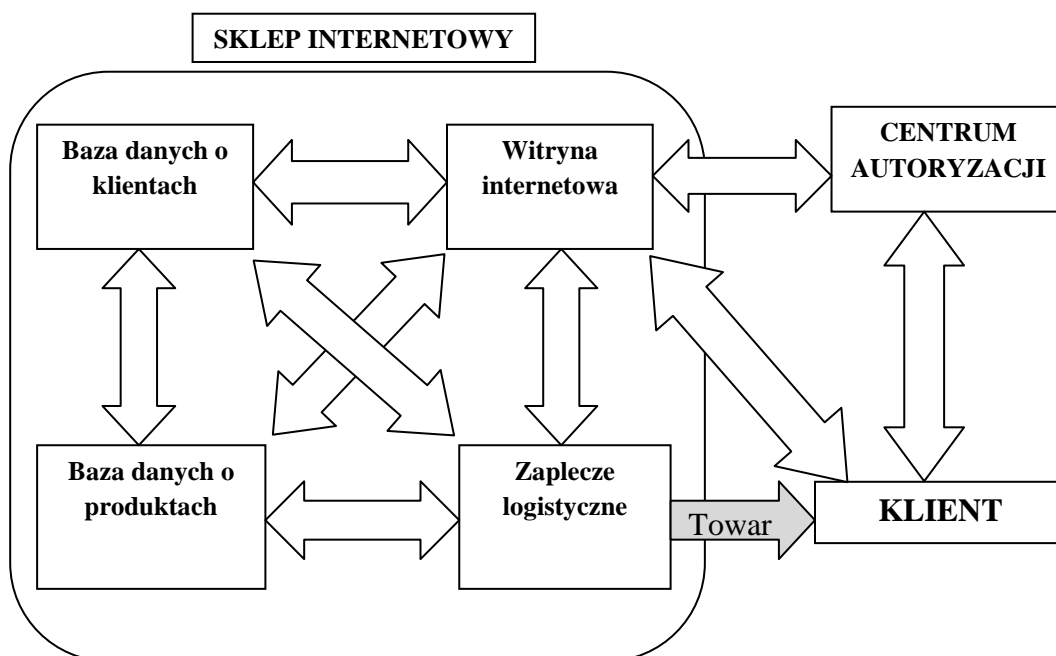
Potencjalny klient wchodząc na stronę internetową firmy trafia do obrotu informacji, która odtąd krąży w sklepie wirtualnym z jego udziałem. W chwili złożenia zamówienia rozpoczyna się jeden z ważniejszych etapów, który się określa jako „realizacja zamówienia”. Etap ten staje się jednocześnie podmiotem do oceny funkcjonowania danego sklepu internetowego z perspektywy nabywcy, jak również może być użyty przez sam sklep internetowy do badania efektywności, mierzonej za pomocą wskaźnika *liczby dostaw w czasie*. Wszystko to można ująć jako ocenę poziomu obsługi klienta¹⁴.

¹³ Uwzględnione są jedynie dane dotyczące jednostek handlowych, które kanał sprzedaży internetowej wykorzystują obok tradycyjnej sprzedaży w sklepie.

¹⁴ M. Kozerska, Logistyczna obsługa klienta jako imperatyw działania w łańcuchu dostaw (cz. I) [w:] Logistyka, 6/2010, s. 1554.

Każdy klient, bez względu na to, ile czasu trwało podjęcie decyzji o zakupie danego towaru, po złożeniu zamówienia jest zainteresowany, żeby zamówienie jak najszybciej zostało zrealizowane, najlepiej „po kliknięciu myszką”. Liczy się natychmiastowe lub ustalone w konkretnym czasie zaspokojenie potrzeby. Tak naprawdę większości konsumentom zależy na tym, by spełnione zostały określone warunki, które używając terminów związanych bezpośrednio z logistyką można określić jako tzw. zasadę 7R (w języku polskim odpowiednikiem jest 7W). Tłumaczy ona także zwięzłe pojęcie terminu *logistyka*, której zadaniem jest dostarczenie właściwego towaru (*right product*), we właściwej ilości (*right quantity*), we właściwym stanie (*right condition*), we właściwe miejsce (*right place*), we właściwym czasie (*right time*), do właściwego klienta (*right customer*), po właściwej cenie (*right price*). Zastosowanie również ma tzw. reguła marketingowa eksponująca klienta jako centralny obiekt zainteresowania firmy oferującej konkretny produkt¹⁵.

Rysunek 3. Rola logistyki w schemacie przepływu informacji podczas zakupu w sklepie internetowym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Hernes, J. Pałczyński, T. Szydłowski, Architektura informacji w rozwiązaniach e-commerce na przykładzie modelowego interfejsu sklepu internetowego [w:] Technologie internetowe w zarządzaniu i biznesie: Krajowa Konferencja Naukowa – TIZIB`05, Łódź 2005, s. 89; http://pmorawski.swspiz.pl/userfiles/file/2011_2012/eCommerce_konspekt.pdf [dostęp 18 marca 2013r.].

Tak oto „w ramach działań marketingowych obsługa klienta stanowi element systemu dystrybucji odpowiedzialnego za dostarczenie produktu we właściwe miejsce, o czasie i

¹⁵ M. Kaliczyńska, *Logistyka – cele i kierunki rozwoju* [w:] *Pomiary-Automatyka-Robotyka*, 10/2009, s. 5.

warunkach dostosowanych do warunków nabywcy. Natomiast z punktu widzenia logistyki rozumiana jest jako jakość funkcjonowania systemu logistycznego, który odpowiada za dotarcie towaru do nabywcy w odpowiednim czasie i miejscu przy możliwie najniższych kosztach całkowitych¹⁶.

Utrzymanie właściwego poziomu obsługi klienta można osiągnąć właściwie organizując proces sprzedaży, który powinien być pojmowany jako całość składająca się z elementów przed-transakcyjnych, transakcyjnych i po-transakcyjnych. W przypadku, gdy klient podjął decyzję dotyczącą zakupu konkretnego towaru, firma internetowa powinna dążyć do zaoferowania mu kompleksowej obsługi, która oprócz cenowego aspektu uwzględni również szereg innych, w tym głównie czas dostawy. Zależy on przede wszystkim od tego, czy dany towar jest dostępny na stanie magazynowym, albo też, w przypadku nie posiadania magazynu, od czasu sprowadzenia go od dostawców.

Większość sklepów internetowych korzysta z możliwości, jaką daje wirtualny kanał dystrybucji, a mianowicie szerokiego asortymentu produktów. Wiąże się jednak z tym tzw. problem „długiego ogona”, określanej jako problem utrzymania dużej liczby pozycji asortymentowych, z których tylko niewielki procent podlega ciągłej rotacji. Każdy sklep internetowy staje tym samym przed wyborem optymalnej strategii zarządzania gospodarką magazynową, co jest jednym z najtrudniejszych wyzwań e-sklepu. Wśród wielu zagadnień założyciel sklepu powinien rozważyć także to, o ile wydłuży się czas realizacji zamówienia jeśli towaru zabraknie na magazynie i ewentualną możliwość zrezygnowania z zamówienia przez klientów z tego powodu. Pamiętając o tym, że informacja w sieci rozchodzi się bardzo szybko, należy zadbać o właściwą obsługę klientów wirtualnych, eliminując wszelkie przyczyny wydłużenia się czasu realizacji zamówienia.¹⁷

4. Czas realizacji zamówienia jako ocena działalności sklepu internetowego

Ogólnie rzecz biorąc czas dostawy można rozpatrywać w szerokim i wąskim znaczeniu. W **szerekim znaczeniu** czas dostawy określa się jako całkowity czas oczekiwania na przesyłkę naliczany od chwili złożenia zamówienia, co z kolei utożsamia się z momentem wpłynięcia środków pieniężnych na konto sklepu internetowego. Klient dokonujący zakupów oczekuje podania przez sprzedawcę całkowitego czasu realizacji zamówienia, który powinien obejmować wszystkie czynności, których rezultatem ma być dostarczenie towaru pod wskazany adres. Jednakże zdarza się, że e-sklepy „chwalą się szybkim czasem realizacji zamówienia; o czasie dostawy nie wspominają, starając się wyrobić wrażenie, że dostawca jest

¹⁶ M. Kozerska, op. cit., s. 155.

¹⁷ G. Chodak, *Problem długiego ogona - propozycja modelu e-sklepu*, [w:]: Modelowanie symulacyjne systemów społecznych i gospodarczych II, pod red. A. Balcerak i E. Radosińskiego, Wrocław 2007 s. 71-84.

podmiotem całkowicie oddzielnym, za który nie ponoszą odpowiedzialności”¹⁸. Wówczas zwykle stosowane jest narzędzie, które definiowane jest jako *stan zamówienia*, kiedy to sprzedawca potrafi zdjąć z siebie odpowiedzialność za terminowość dostawy w przypadku zmiany stanu zamówienia na *przekazany do wysyłki* lub *wysłane*. Klient ma czasami możliwość śledzenia przesyłki, lub też podawany jest numer kontaktowy do przewoźnika. Problem powstaje w przypadku wydłużenia się całkowitego czasu oczekiwania na przesyłkę, kiedy to odbiorca nie jest w stanie dokonać obiektywnej oceny, niewiadomo bowiem, która ze stron (sprzedawca czy przewoźnik) ponosi za to odpowiedzialność.

Może się również zdarzyć, że warunki dostawy, które się ustali z firmą sprzedającą mogą się różnić od tych, które zostaną niejako zaproponowane przez firmę dostawczą, gdyż najczęściej firmy te korzystają z opcji *telefonicznego kontaktu z klientem przed dostarczeniem przesyłki*. Dane rozwiązanie znacznie usprawnia proces dostawy towaru pod właściwy adres i o właściwym czasie, gdyż firma transportująca ma wówczas pewność, że odbiorca będzie mógł przyjąć dane zamówienie. Oczywiście w praktyce ma miejsce uzgodnienie innego czasu dostawy niż miało to miejsce w momencie składania zamówienia. Dokładny termin dostawy ustalany jest ostatecznie podczas rozmowy telefonicznej pomiędzy przewoźnikiem i końcowym odbiorcą. Możliwe jest powstanie konfliktu, gdyż decyzja odnośnie czasu dostarczenia przesyłki powinna być zaakceptowana przez obydwie strony. Pomiędzy przewoźnikiem i odbiorcą prowadzone są negocjacje, w wyniku których w celu uniknięcia konfliktu jedna strona dostosowuje się do warunków innej, lub też dochodzi do kompromisu, kiedy to każda ze stron częściowo korzysta i częściowo traci, jeśli chodzi o realizację swoich interesów. W każdym bądź razie w razie powstania konfliktu należy dołożyć starań, aby go rozwiązać i dojść do rozwiązania zadowolającego obydwie strony¹⁹.

Kolejnym etapem, który należy zaliczyć do całkowitego czasu realizacji zamówienia, jest odbiór przesyłki od przewoźnika, czyli przyjęcie dostawy. Ważnym dokumentem jest w tym wypadku *list przewozowy*, który stanowi potwierdzenie odbioru towaru i jest jednocześnie akceptacją warunków i stanu przesyłki. Wszelkie adnotacje na liście przewozowym mogą się stać podstawą ewentualnej reklamacji, dlatego też jest to niezwykle ważny etap realizacji zamówienia.²⁰ W praktyce jednak przyjęcie przesyłki odbywa się w bardzo krótkim czasie, co jest najczęściej bardziej korzystne dla przewoźnika. Nieuważne sprawdzenie stanu przesyłki często jest wynikiem „presji czasowej”, którą na odbiorcę nakłada dostawca, bowiem zależy mu na tym by zrealizować pozostałą część dostaw, gdyż zwykle przewozi towary do wielu klientów. Należy jednak zauważyć, że mają miejsce sytuacje, kiedy w przypadku uszkodzenia towaru powstałego podczas transportu, przewoźnik umyślnie „skraca” czas przyjęcia dostawy w celu uniknięcia odpowiedzialności. Przyjęcie przesyłki bez zastrzeżeń powoduje zatem

¹⁸ Raport z wyników monitoringu sklepów internetowych opracowany przez Federację Konsumentów na zlecenie Ministerstwa Gospodarki RP w ramach umowy z dnia 30 listopada 2009 roku [online] http://www.rzecznicy.konsumentow.eu/pdf/raport_sklepy.pdf [dostęp 13 kwietnia 2013r.].

¹⁹ http://www.wsie.pl/download/27/pl_materiały_do_wykładow.pdf [dostęp 13 kwietnia 2013r.].

²⁰ Ł. Chwałczuk, *Bez listu przewozowego ani rusz*, [w:] Truck&Business, nr 10, 2010, s. 16-17.

wygaśnięcie roszczeń z tytułu jej ubytku lub uszkodzenia²¹. Odbiorca, oprócz ewentualnych uszkodzeń, ma prawo również odnotować na liście przewozowym opóźnienie w dostawie, jednak z uwagi na to, iż dokładny czas dostawy jest najczęściej ustalany telefonicznie, więc tego typu pretensje rzadko stają się powodem reklamacji. Natomiast w przypadku, gdy sklep internetowy zobowiązał się w umowie dostarczyć zamówienie w określonym terminie, dany wpis na liście przewozowym może być podstawą do powstania ewentualnych roszczeń ze strony klienta.

Ujmując czas dostawy w **wąskim znaczeniu** należy ograniczyć się jedynie do czasu, który jest potrzebny przewoźnikowi do dostarczenia towaru od sprzedawcy do ostatecznego klienta. Zdecydowana większość podmiotów prowadzących sprzedaż za pośrednictwem internetu korzysta z usług świadczonych przez zewnętrzne firmy kurierskie. Określa się to jako outsourcing logistyczny, rozumiany jako przekazanie przez firmę internetową realizacji funkcji przewozowych dla zewnętrznego operatora logistycznego. Można też dane pojęcie utożsamiać z pakietem usług dotyczących nie tylko transportu ale również magazynowania, kiedy to firma logistyczna zajmuje się dodatkowo zarządzaniem zapasami.²² Przeniesienie odpowiedzialności za wykonywanie przewozów na podwykonawców oprócz skrócenia czasu dostawy towarów pozwala także zwiększyć jakość oraz zredukować koszty związane z prowadzeniem procesów logistycznych i skoncentrować się na strategicznej działalności przedsiębiorstwa sprzedaży internetowej, co w konsekwencji ma prowadzić do wzrostu zadowolenia potencjalnych klientów.²³ Ważnym czynnikiem jest zatem wybór odpowiedniego przewoźnika, który realizując jeden z ważniejszych etapów realizacji zamówienia, staje się „współtwórcą” opinii o danym sklepie internetowym.

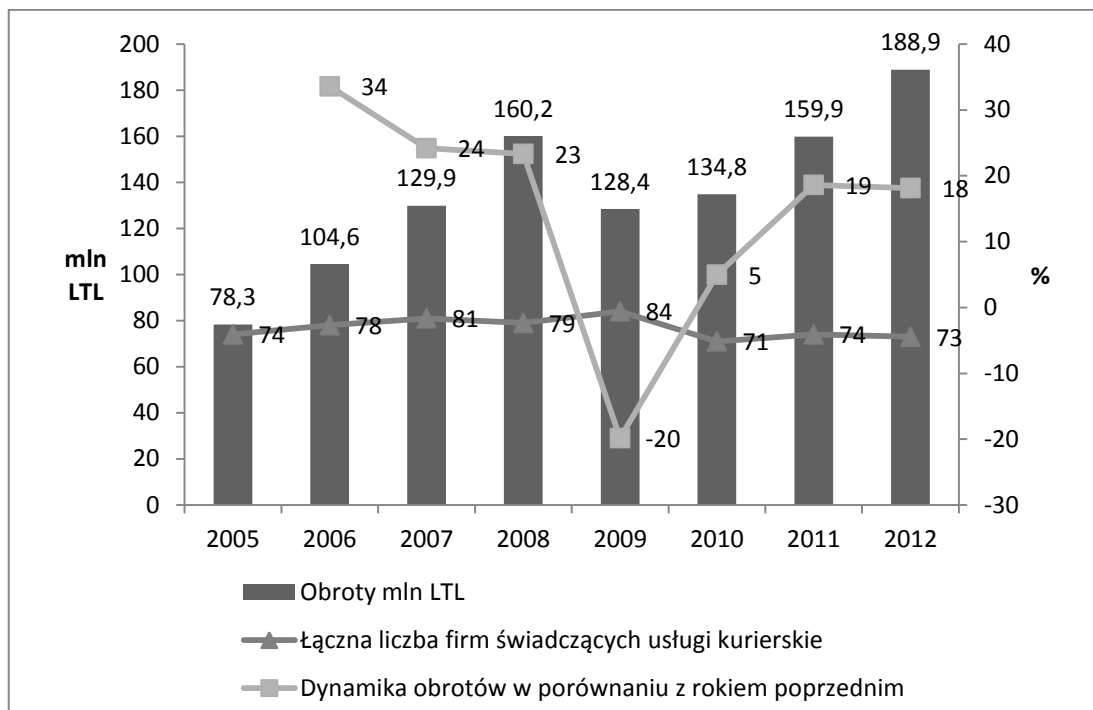
Z uwagi na to, iż zdecydowanie większa część sklepów internetowych zleca dostarczenie towarów zewnętrznym operatorom logistycznym, równoległe do obrotów sektora e-commerce na Litwie (tabela 1) zwiększają się również dochody sektora usług kurierskich. Spadek obrotów odnotowano jedynie w roku 2009, kiedy to obroty firm kurierskich spadły o blisko 20% (z ok. 160 mln LTL do ok. 128 mln LTL). Uogólniając można stwierdzić, że wstąpienie Litwy do Unii Europejskiej skutkowało blisko 2,5 razy większymi obrotami firm kurierskich, porównując dane wielkości z roku 2005 z rokiem 2012.

Chociaż liczba firm świadczących usługi kurierskie na Litwie w latach 2005-2012 prawie się nie zmieniała (74 firmy w roku 2005 i 73 firmy w roku 2012), jednakże nastąpił wyraźny podział rynku. Ponad połowa obrotów w tym sektorze jest skoncentrowana w trzech firmach: DPD Lietuva, Vienipak LT, DHL Lietuva. Spośród innych zaledwie trzy firmy mają ok. 3-4 % udział w ogólnej sumie obrotów sektora, natomiast obroty pozostałych 67 firm nie przekraczają 1%.

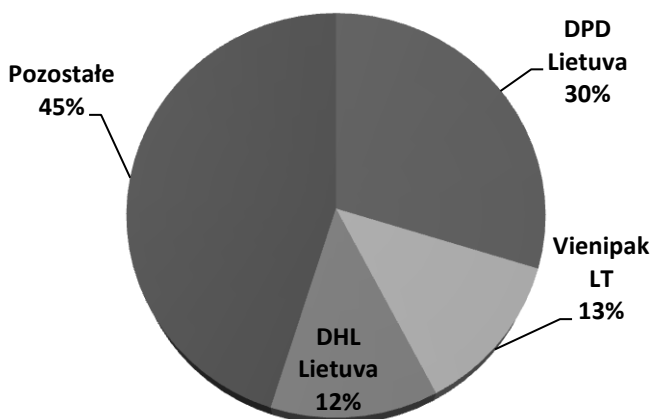
²¹<http://biznes.interia.pl/finanse-osobiste/news/o-czym-pamietac-odbierajac-przesylke-od-przewoznika,1538350,4141> [dostęp 13 kwietnia 2013r.].

²² *Outsourcing logistyczny jako narzędzie budowania pozycji konkurencyjnej* [online] <http://www.institut-outsourcingu.pl/?q=node/106> [dostęp 12 kwietnia 2013r.].

²³ *Łódzkie – tygiel firm logistycznych*, pod.red. M. Siekieta, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2012, s. 9-98 [online] <http://www.phin.pl/www/tygiel/publikacja.pdf> [dostęp 13 kwietnia 2013r.].

Rysunek 4. Rozwój sektora firm kurierskich na Litwie w latach 2005-2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.rtt.lt/lt/apzvalgos-ir-ataskaitos/pasto-ir-pasiuntiniu-ag2f.html> [dostęp 21 października 2013r.].

Rysunek 5. Podział obrotów firm kurierskich na Litwie w 2012 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.rtt.lt/lt/apzvalgos-ir-ataskaitos/pasto-ir-pasiuntiniu-ag2f.html> [dostęp 21 października 2013r.].

Oferta firm kurierskich zawiera różne formy płatności oraz dogodne terminy dostawy towarów pod wskazany adres, a także wiele opcji związanych z nadaniem i doręczeniem przesyłki. Wiele sklepów internetowych wykorzystuje markę firmy kurierskiej (chodzi oczywiście o wiodące firmy), aby zapewnić klienta, że produkt będzie dostarczony na czas.

Dotrzymaniem terminowości jest zainteresowany sam sklep internetowy, który dba o właściwą jakość obsługi klienta, jak również firma kurierska, która przyczynia się do tego, iż outsourcing logistyczny cieszy się coraz większym uznaniem na rynku krajowym i międzynarodowym. Sklepy internetowe na Litwie dość rzadko proponują wybór firmy dostarczającej zakupiony towar. Najczęściej podawany jest czas oraz cena doręczenia, natomiast wybór operatora logistycznego zależy od samego sprzedawcy i zawartej umowy z firmą kurierską.

Wnioski

Sprzedaż typu e-commerce ma przed sobą potencjalne, niewykorzystane do końca szanse rozwoju na rynku litewskim. Ciągłe rosnące obroty tego rodzaju handlu zaostrzają konkurencję, gdzie każdy próbuje odnaleźć własną niszę rynkową²⁴. Zaplecze logistyczne stanowi ważny filar działalności sklepu internetowego, gdyż zapewnia terminowość dostawy towaru zamówionego przez klienta. Większość podmiotów branży e-commerce korzysta z tzw. outsourcingu logistycznego, zlecając dostarczenie zamówionych towarów firmom kurierskim. Wynika stąd duża zależność rozwoju obu branż gospodarki, które powinny być zainteresowane wzrostem atrakcyjności oferty sprzedaży oraz skróceniem czasu dostawy zamówionych towarów.

BIBLIOGRAFIA

Bartkowiak R., *Wykłady z ekonomii rozwoju*, Wydanie II zmienione, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2010.

Bywalec Cz., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.

Chodak G., *Internet jako dodatkowy kanał dystrybucji – efekt synergii czy kanibalizm?*, [w:] *Gospodarka Materiałowa i Logistyka*, 9/2010.

Chodak G., *Problem długiego ogona - propozycja modelu e-sklepu*, [w:] *Modelowanie symulacyjne systemów społecznych i gospodarczych II*, pod red. A. Balcerak i E. Radościńskiego, Wrocław 2007.

Chwalczuk Ł., *Bez listu przewozowego ani rusz*, [w:] *Truck&Business*, nr 10, 2010.

Dokument elektroniczny [online] http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_bdek_smi&lang=en [dostęp 15 marca 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_bdek_smi&lang=en [dostęp 15 marca 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://biznes.interia.pl/finanse-osobiste/news/o-czym-pamietac-odbierajac-przesylke-od-przewoznika,1538350,4141> [dostęp 13 kwietnia 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/selectvarval/saveselections.asp?MainTable=M4070311&PLanguage=0&TableStyle=&Buttons=&PXSID=21514&IQY=&TC=&ST>

²⁴ <http://vz.lt/article/2012/8/19/elektronines-prekybos-pyragas-jau-supjaustytas> [dostęp 18 marca 2013r.];

<http://laikrastis.verslozinios.lt/index.php?act=mprasa&sub=article&id=52151> [dostęp 18 marca 2013r.];

<http://laikrastis.vz.lt/index.php?act=mprasa&sub=article&id=50275> [dostęp 18 marca 2013r.]; http://www.ekt.lt/wp-content/uploads/2012/11/Elektronine_prekyba_Lietuvoje.pdf [dostęp 18 marca 2013r.].

=ST&rvar0=&rvar1=&rvar2=&rvar3=&rvar4=&rvar5=&rvar6=&rvar7=&rvar8=&rvar9=&rvar10=&rvar11=&rvar12=&rvar13=&rvar14 [dostęp 16 marca 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/saveselections.asp> [dostęp 15 marca 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://laikrastis.vz.lt/index.php?act=mprasa&sub=article&id=50275> [dostęp 18 marca 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] http://pmorawski.swspiz.pl/userfiles/file/2011_2012/eCommerce_konspekt.pdf [dostęp 18 marca 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://vz.lt/article/2012/8/19/elektronines-prekybos-pyragas-jausupjaustytas> [dostęp 18 marca 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] http://www.ekt.lt/wp-content/uploads/2012/11/Elektronine_prekyba_Lietuvoje.pdf [dostęp 18 marca 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://www.lrytas.lt/verslas/karjera-ir-rinkodara/prekybos-internete-milzinai-lietuvoje-vis-dar-nykstukai.htm> [dostęp 18 marca 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://www.rrt.lt/lt/apzvalgos-ir-ataskaitos/pasto-ir-pasiuntiniu-ag2f.html> [dostęp 21 października 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] <http://www.rrt.lt/lt/apzvalgos-ir-ataskaitos/pasto-ir-pasiuntiniu-ag2f.html> [dostęp 21 października 2013r.].

Dokument elektroniczny [online] http://www.wsie.pl/download/27/pl_materialy_do_wykladow.pdf [dostęp 13 kwietnia 2013r.].

Hernes M., Pałczyński J., Szydłowski T., *Architektura informacji w rozwiązaniach e-commerce na przykładzie modelowego interfejsu sklepu internetowego* [w:] Technologie internetowe w zarządzaniu i biznesie: Krajowa Konferencja Naukowa – TIZIB`05, Łódź 2005.

Kalicyńska M., *Logistyka – cele i kierunki rozwoju* [w:] *Pomiary-Automatyka-Robotyka*, 10/2009.

Kozerska M., *Logistyczna obsługa klienta jako imperatyw działania w łańcuchu dostaw (cz. I)* [w:] *Logistyka*, 6/2010.

Łódzkie – tygiel firm logistycznych, pod.red. M. Siekieta, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2012, s. 9-98 [online] <http://www.phin.pl/www/tygiel/publikacja.pdf> [dostęp 13 kwietnia 2013r.].

Outsourcing logistyczny jako narzędzie budowania pozycji konkurencyjnej [online] <http://www.institut-outsourcingu.pl/?q=node/106> [dostęp 12 kwietnia 2013r.].

Raport z wyników monitoringu sklepów internetowych opracowany przez Federację Konsumentów na zlecenie Ministerstwa Gospodarki RP w ramach umowy z dnia 30 listopada 2009 roku [online] http://www.rzecznicy.konsumentow.eu/pdf/raport_sklepy.pdf [dostęp 13 kwietnia 2013r.].

Wildowicz-Giegiel A., *Etyczny wymiar konsumpcji światła wyzwań XXI wieku*, [w:] Optimum. Studia Ekonomiczne, Białystok 2009 nr 1(41).

Część IV

**KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W
GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE
ŚWIATOWEJ**

SYNTETYCZNE WSKAŹNIKI KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI NA POZIOMIE REGIONALNYM W POLSCE

Streszczenie

Głównym celem opracowania jest konstrukcja i analiza syntetycznego wskaźnika konkurencyjności w polskich województwach. W opracowaniu wykorzystano cząstkowe miary konkurencyjności takie jak: struktura pracujących według wykształcenia, mierniki rynku pracy, techniczne uzbrojenie pracy, poziom inwestycji, miary infrastruktury oraz miary przedsiębiorczości i umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Podstawą analizy są dane statystyczne gromadzone przez Główny Urząd Statystyczny. Dane te zostały wykorzystane do konstrukcji wskaźników taksonomicznych opisujących syntetycznie poziom konkurencyjności gospodarki w poszczególnych województwach. Analizy prowadzone w opracowaniu wskazują, że istnieje statystycznie istotne zróżnicowanie konkurencyjności w polskich województwach. Ponadto, poszczególne czynniki konkurencyjności w różnym stopniu determinują poziom konkurencyjności.

SYNTHETIC INDICATORS OF COMPETITIVENESS IN POLAND AT NUTS 3 LEVEL

Summary

The main goal of the paper is to present the factors of the competitiveness in Poland on the NUTS 3 level and to construct the synthetic indicator of that phenomenon. The main components of the competitiveness analyzed in the paper are: the structure of employees by educational attainment, labour market measures, technical equipment of work, gross value of fixed assets and investment outlays in enterprises, indicators of infrastructure, and entities of the national economy recorded in the REGON (particularly companies with foreign capital participation). The analysis was based on statistical data collected by the Central Statistical Office. The statistical analyses conducted in the study confirm that there is statistically significant regional diversity of the competitiveness in Polish regions. In addition, the individual factors of competitiveness in varying degrees determine the level of competitiveness.

Słowa kluczowe (Keywords): competitiveness, taxonomy, economic development.

Wstęp

W niniejszym opracowaniu² podjęto próbę konstrukcji syntetycznego wskaźnika konkurencyjności na poziomie województw w Polsce. W opracowaniu wykorzystano mierniki

¹ Dr Sylwia Roszkowska, Katedra Makroekonomii, Uniwersytet Łódzki.

konkurencyjności odzwierciedlające potencjał konkurencyjny polskich regionów. Do miar tych zaliczono m.in.: wskaźniki sytuacji na rynku pracy, miary kapitału ludzkiego, techniczne uzbrojenie pracy, poziom inwestycji oraz miary przedsiębiorczości i umiędzynarodowienia działalności gospodarczej, a także wskaźniki infrastruktury.

Podstawą analizy są dane statystyczne gromadzone przez Główny Urząd Statystyczny pochodzące z Roczników Statystycznych Województw oraz Banku Danych Lokalnych GUS. Dane te zostały wykorzystane do konstrukcji wskaźników taksonomicznych opisujących syntetycznie konkurencyjności gospodarki w poszczególnych regionach.

Struktura opracowania jest następująca. W części 1 zaprezentowane zostały rozważania dotyczące pojęcia konkurencyjności, jak i propozycje wskaźników będące miarami tego zjawiska w ujęciu regionalnym w Polsce. W punkcie 2 przedstawiono problematykę związaną z konstrukcją wskaźników taksonomicznych. Punkt 3 stanowi analizy zróżnicowania miar konkurencyjności w Polsce w podziale na województwa. W punkcie 4 podjęto próbę konstrukcji wskaźników taksonomicznych konkurencyjności w województwach oraz analizę regionalnego zróżnicowania konkurencyjności na podstawie uzyskanych wskaźników. Opracowanie kończy podsumowanie prowadzonych analiz oraz podstawowe wnioski z nich wynikające.

1. Mierniki konkurencyjności gospodarki na poziomie regionalnym

Zgodnie z definicją OECD konkurencyjność to stopień, w jakim dany kraj w warunkach wolnego rynku może produkować dobra spełniające wymogi rynku międzynarodowego i jednocześnie utrzymać bądź zwiększyć realne dochody ludności w długim okresie³.

Według definicji zaproponowanej przez World Economic Forum⁴ (2009) konkurencyjność jest zbiorem instytucji, polityki oraz czynników determinujących poziom produktywności gospodarki. Na poziom konkurencyjności według tej koncepcji wpływają m.in. następujące czynniki: instytucje, infrastruktura społeczno-ekonomiczna, stabilność makroekonomiczna, jakość zasobów pracujących, efektywność funkcjonowania rynku pracy i rynku dóbr, rozwój rynku finansowego, poziom umiędzynarodowienia gospodarki, poziom technologii oraz innowacje, warunki prowadzenia działalności gospodarczej.

Wybór wskaźników konkurencyjności analizowanych w opracowaniu wynika, z zarówno podyktowanych teorią ekonomii przesłanek, jak i z dostępności danych statystycznych na poziomie województw w Polsce. Ponieważ dane w pewien sposób ograniczają analizę, zatem zaprezentowane mierniki opisywać będą przede wszystkim możliwości konkurencyjne polskich regionów od strony ich potencjału.

Na poziomie województw analizowane będą następujące wskaźniki konkurencyjności: udział pracujących z wykształceniem wyższym w pracujących ogółem, pracujący w B+R na

² Opracowanie powstało w ramach projektu nr N N112 215837 KBN kierowanego przez dra Janusza Rośka z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Wybór okresu analiz 2003-2008 wynikał z dostępności danych w momencie przygotowywania niniejszego opracowania.

³ *The World Competitiveness Report*, UN Publications, New York 1994.

⁴ *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, World Economic Forum, Geneva 2009.

1000 pracujących, udział pracujących w usługach rynkowych w pracujących ogółem, udział pracujących w rolnictwie w pracujących ogółem, udział bezrobotnych długookresowo w bezrobotnych ogółem, majątek trwały na pracującego, nakłady inwestycyjne na mieszkańca, długość dróg ekspresowych i autostrad, udział spółek z udziałem kapitału zagranicznego w podmiotach REGON, liczba podmiotów REGON na 1000 mieszkańców, udział podmiotów sektora prywatnego zarejestrowanych w REGON.

Z zaprezentowanych w tablicy 1 determinantów konkurencyjności polskich województw można wyciągnąć następujące wnioski:

- Najbardziej dynamicznie kształtującym się wskaźnikiem były nakłady inwestycyjne na mieszkańca oraz gęstość dróg ekspresowych i autostrad, w przypadku których średnioroczne tempo wzrostu wynosiło ok. 12%.
- Dość silnie rozwijał się również kapitał ludzki mierzony udziałem pracujących z wyższym wykształceniem. Średnioroczne tempo wzrostu w analizowanym okresie wyniosło blisko 5% i było relatywnie stabilne w tym okresie. Malą natomiast liczbą zatrudnionych w B+R przypadająca na 1000 pracujących.
- Następował również wzrost wskaźników odzwierciedlających poziom i strukturę przedsiębiorczości, w szczególności rósł udział podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego.

Tablica 1. Determinanty konkurencyjności gospodarki w polskich województwach w latach 2003-2008

Wskaźnik	Średnia	Mediana	Współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym	Średnioroczna stopa wzrostu w latach 2003-2008 (w %)
Procent pracujących z wykształceniem wyższym	20,47	20,15	0,131	4,78
Pracujący w B+R na 1000 pracujących	4,24	3,72	0,601	-3,33
Udział pracujących w usługach rynkowych (w %)	17,70	16,62	0,269	0,99
Udział pracujących w rolnictwie (w%)	15,50	14,87	0,530	-2,63
Udział bezrobotnych długookresowo (w %)	46,69	45,99	0,068	-8,34
Majątek trwały na pracującego (tys. PLN)	134,35	124,89	0,212	0,04
Nakłady inwestycyjne na mieszkańca (tys. PLN)	3,88	3,75	0,281	11,93
Długość dróg ekspresowych i autostrad (km na km ²)	0,003	0,002	0,989	11,97
Liczba podmiotów REGON na 1000 mieszkańców	92,58	91,22	0,172	0,88
Procent spółek z udziałem kapitału zagranicznego	1,26	1,04	0,610	3,80
Udział podmiotów sektora prywatnego zarejestrowanych w REGON (w %)	95,98	96,07	0,011	0,008

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Województw (różne wydania z lat 2002-2009) oraz strony www.stat.gov.pl.

- W analizowanym okresie można również zauważyć poprawę sytuacji na rynku pracy. Małał bowiem udział bezrobotnych długookresowo w zasobie bezrobocia ogółem oraz małał udział pracujących w rolnictwie (na rzecz wzrostu m.in. w usługach rynkowych).
- Jeśli chodzi o regionalne zróżnicowanie determinant konkurencyjności to największe współczynniki zmienności oparte na odchyleniu standardowym można odnotować w przypadku następujących miar: gęstości dróg ekspresowych i autostrad, struktury spółek ze względu na udział kapitału zagranicznego oraz pracujących w B+R i udziału pracujących w rolnictwie.

W tablicach 2-4 przedstawiono regionalne zróżnicowanie wskaźników konkurencyjności (średnich wartości wskaźników w analizowanym okresie 2003-2008). Z analizy regionalnego zróżnicowanie gęstości dróg ekspresowych i autostrad wynika, iż najlepszym poziomem tej miary infrastruktury charakteryzowały się województwa śląskie, opolskie, dolnośląskie i opolskie, w których to województwach miara ta była od ok. 2 (dolnośląskie i wielkopolskie) do 3 (opolskie i śląskie) razy wyższa niż średnia dla Polski. W województwach podkarpackim i podlaskim w analizowanym okresie nie było ani dróg ekspresowych ani autostrad, z kolei województwa warmińsko-mazurskie i lubelskie również charakteryzowały się brakiem autostrad, a w końcu analizowanego okresu wybudowane zostały w nich odcinki dróg ekspresowych. W województwie mazowieckim również nie było autostrad, jednak w analizowanym okresie zwiększyła się długość dróg ekspresowych o 64 km (z 21 do 85 km). W pozostałych województwach analizowana gęstość sieci drogowej była do 50% wyższa bądź niższa niż średnia dla gospodarki polskiej.

W tablicy 2 przedstawione zostało regionalne zróżnicowanie technicznego uzbrojenia pracy (majątku trwałego na pracującego) oraz poziomu nakładów inwestycyjnych na mieszkańca w Polsce w latach 2003-2008. Analizując te zmienne makroekonomiczne można wyciągnąć kilka wniosków⁵. Po pierwsze, zdecydowanie najwyższym poziomem majątku trwałego na pracującego (207,3 tys. PLN) w analizowanych okresie charakteryzowało się województwo mazowieckie. Wysoki, ok. 160-163 tys. PLN, poziom technicznego uzbrojenia pracy notowano również w województwach opolskim i śląskim. Po drugie, w województwach pomorskim, dolnośląskim, śląskim i wielkopolskim poziom owej zmiennej makroekonomicznej wyniósł w latach 2003-2008 ok. 140-154 tys. PLN i był również powyżej średniej w Polsce wynoszącej w tym okresie 134,4 tys. PLN. Najniższym (poniżej 82% średniej dla Polski) poziomem technicznego uzbrojenia pracy charakteryzowały się w latach województwa lubelskie (98,5 tys. PLN), łódzkie (105,1 tys. PLN), świętokrzyskie (106,7 tys. PLN) i podkarpackie (110,1 tys. PLN). Po trzecie, regionalne zróżnicowanie technicznego uzbrojenia pracy wynika zarówno z regionalnego zróżnicowania sektorowej struktury pracujących oraz sektorowej struktury majątku trwałego. Województwa o najniższym technicznym uzbrojeniu pracy charakteryzowały się relatywnie wysokim udziałem osób

⁵ Por. Tokarski T., S. Roszkowska, P. Gajewski, *Regionalne zróżnicowanie łącznej produktywności czynników produkcji w Polsce*, „Ekonomista”, Nr 2/2004 lub Tokarski T., *Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności pracy, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*, Warszawa 2005.

pracujących w rolnictwie w pracujących ogółem. Natomiast województwa (z wyjątkiem mazowieckiego) z relatywnie wysokim udziałem pracujących w sektorach pozarolniczych notowały wysoki poziom majątku na pracującego. Po czwarte, rozkład nakładów inwestycyjnych na mieszkańca jest podobny do rozkładu technicznego uzbrojenia pracy w województwach w latach 2003-2008. Najwyższym poziomem inwestycji na mieszkańca charakteryzowało się w analizowanym okresie województwa mazowieckie (7 tys. PLN). Dość wysoki (ok. 4,3-5 tys. PLN) poziom tej zmiennej odnotowano również w województwach śląskim, pomorskim, dolnośląskim i wielkopolskim. W województwie łódzkim poziom analizowanej zmiennej był o ok. 8% wyższy niż przeciętnie w Polsce, z kolei na poziomie zbliżonym do średniej dla Polski w tej kategorii były województwa małopolskie, zachodniopomorskie oraz lubuskie. Najniższy poziom inwestycji na mieszkańca (2,5 tys. PLN) odnotowano w lubelskim, a w województwach świętokrzyskim, podkarpackim i opolskim analizowana zmienna była na poziomie ok. 3 tys. PLN przeciętnie w latach 2003-2008, zaś w podlaskim, warmińsko-mazurskim i kujawsko-pomorskim na poziomie ok. 3,15-3,3 tys. PLN w tym okresie.

Tablica 2. Regionalne zróżnicowanie długości dróg ekspresowych i autostrad, majątku trwałego i nakładów inwestycyjnych w polskich województwach w latach 2003-2008

Województwo	Długość dróg ekspresowych i autostrad (w km na km ²)	Majątek trwały na pracującego (w tys. PLN, ceny 2007)	Nakłady inwestycyjne na mieszkańca (w tys. PLN, ceny 2007)
Dolnośląskie	0,00772	153,1	5,0
Kujawsko-pomorskie	0,00195	117,0	3,3
Lubelskie	0,00014	98,5	2,5
Lubuskie	0,00169	122,3	3,7
Łódzkie	0,00257	105,1	4,2
Małopolskie	0,00413	116,1	3,9
Mazowieckie	0,00127	207,3	7,0
Opolskie	0,00931	163,5	3,0
Podkarpackie	0	110,1	3,0
Podlaskie	0	125,8	3,1
Pomorskie	0,00271	153,6	4,4
Śląskie	0,01120	145,9	4,3
Świętokrzyskie	0,00202	106,7	2,9
Warmińsko-mazurskie	0,00049	124,0	3,2
Wielkopolskie	0,00561	140,1	4,6
Zachodniopomorskie	0,00218	160,6	3,8
Polska	0,00331	134,4	3,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Województw (różne wydania z lat 2002-2009) oraz strony www.stat.gov.pl.

W tabelicy 3 przedstawiono m.in. kształtowanie się wskaźników kapitału ludzkiego (pracujących w B+R i odsetka pracujących z wykształceniem wyższym) w polskich województwach w latach 2003-2008. Z analiz tych danych płyną następujące wnioski⁶:

- Najwyższym udziałem zatrudnionych w B+R w ogóle pracujących charakteryzowało się województwo mazowieckie, gdzie wskaźnik ten był blisko trzykrotnie wyższy niż średnia dla Polski. O ok. 75% wyższym ww. wskaźnikiem niż wspomniana średnia charakteryzowało się województwo małopolskie, natomiast w województwach pomorskim i dolnośląskim poziom ten był wyższy o (odpowiednio) ok. 40% i 30%. Poziom analizowanej zmiennej na poziomie zbliżonym do przeciętnej dla gospodarki Polski występował w województwach wielkopolskim, śląskim, kujawsko-pomorskim i łódzkim. Najmniej (o ok. 35-45% mniej niż średnia dla Polski) pracowników B+R na 1000 pracujących (ok. 1,5-2) odnotowano w analizowanym okresie w województwach podkarpackim i świętokrzyskim.
- Regionalne zróżnicowanie udziału pracujących z wykształceniem wyższym różni się od regionalnego zróżnicowania pracujących w B+R, chociaż w obu przypadkach najwyższym wskaźnikiem charakteryzuje się województwo mazowieckie – udział pracujących z wykształceniem wyższym w tym województwie średnio w latach 2003-2008 wyniósł 28,4% i był wyższy o ok. 30% niż średnia dla Polski równa ok. 20%. Dość wysokim poziomem (ok. 22%) analizowanego wskaźnika charakteryzowały się województwa dolnośląskie, zachodniopomorskie i pomorskie. Z kolei najmniejszy odsetek (poniżej 19%) pracujących z wykształceniem wyższym odnotowano w analizowanym okresie w województwach kujawsko-pomorskim (17%), podkarpackim (17,6%), opolskim (18,3%), wielkopolskim (18,7%) oraz warmińsko-mazurskim (18,8%). W pozostałych województwach wskaźnik ten kształtował się na poziomie 19-21%.

Ponadto, w tabelicy 3 przedstawione są wybrane wskaźniki struktury pracujących w ujęciu wojewódzkim. Należy zauważyć ogólną tendencję w zakresie kształtowania tej struktury – województwa ściany wschodniej charakteryzowały się relatywnie wysokimi wskaźnikami udziału pracujących w rolnictwie i niskimi w usługach rynkowych. Z kolei w województwach zachodnich zachodziła zależność odwrotna. Należy w tym miejscu wskazać na województwo mazowieckie, które jest dodatkowo wewnętrznie zróżnicowane. W Warszawie i miastach przylegających do stolicy głównym sektorem są usługi rynkowe, zaś powiaty w części północno-wschodniej charakteryzują się wysokim udziałem rolnictwa⁷.

Jednym ze wskaźników rynku pracy ilustrującym mobilność (w szczególności zawodową) siły roboczej jest udział długotrwale bezrobotnych w bezrobotnych ogółem⁸.

⁶ Por. m.in. Roszkowska S., *Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce* [w:] *Wzrost gospodarczy i polityka makroekonomiczna* pod red. W. Kwiatkowska, E. Kwiatkowski, Łódź 2010.

⁷ Por. Kwiatkowski E., T. Tokarski, *Employment Structure and Employment Flexibility in Poland in Transition*, „International Review of Economics and Business”, Vol. XLVII, No. 2/2000.

⁸ Por. też Roszkowska S., *Mobilność siły roboczej a bezrobocie równowagi*, [w:] *Bezrobocie równowagi w gospodarce polskiej. Szacunki, tendencje i determinanty* pod red. W. Kwiatkowska, Łódź 2009.

Tablica 3. Regionalne zróżnicowanie struktury pracujących według wybranych cech w polskich województwach w latach 2003-2008

Województwo	Pracujący w B+R na 1000 pracujących	Odsetek pracujących z wyższym poziomem wykształcenia (w %)	Odsetek pracujących w usługach rynkowych (w %)	Odsetek pracujących w rolnictwie (w %)	Udział długo-okresowo bezrobotnych w zasobie bezrobocia (w %)
Dolnośląskie	5,4	22,5	20,4	7,1	43,9
Kujawsko-pomorskie	3,9	17,0	17,2	15,7	47,6
Lubelskie	3,6	19,5	11,3	29,8	50,4
Lubuskie	2,2	19,3	16,0	6,6	41,1
Łódzkie	3,8	20,8	14,2	16,5	48,6
Małopolskie	7,4	20,8	17,7	14,5	47,0
Mazowieckie	11,8	28,4	30,5	15,2	51,8
Opolskie	2,7	18,3	15,6	14,3	43,6
Podkarpackie	1,9	17,6	14,0	20,0	50,9
Podlaskie	2,9	20,6	14,5	31,4	45,3
Pomorskie	5,9	21,8	22,9	8,3	45,8
Śląskie	4,2	21,1	21,5	4,2	45,5
Świętokrzyskie	1,5	19,7	12,0	27,2	51,2
Warmińsko-mazurskie	2,5	18,8	15,9	13,2	46,2
Wielkopolskie	4,5	18,7	20,0	16,2	43,5
Zachodniopomorskie	3,7	22,7	19,3	7,7	44,8
Polska	4,2	20,5	17,7	15,5	46,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Województw (różne wydania z lat 2002-2009) oraz strony www.stat.gov.pl.

Można z dużym przekonaniem uznać, że część bezrobotnych długookresowo to osoby, które nie poszukują pracy i przebywają w zasobie bezrobocia, aby otrzymywać ubezpieczenie zdrowotne i pracują w szarej strefie. Problemem staje się fakt, że analizowany tu zasób bezrobocia stanowią w dużej części osoby, które utraciły swoje kwalifikacje i mają małe szanse na powtórna aktywizację zawodową⁹. Najwyższym poziomem analizowanego wskaźnika (przekraczającym nieznacznie 50%) charakteryzowały województwa mazowieckie oraz świętokrzyskie (por. tablica 3). W województwach podkarpackim i lubelskim długotrwale bezrobotni stanowili ok. 50% bezrobotnych ogółem, zaś w kujawsko-pomorskim i łódzkim ok. 48%. Wysoki udział bezrobotnych długookresowo w tych województwach wynika z jednej strony ze struktury pracujących w tych województwach, z drugiej zaś z kształtowania się technicznego uzbrojenia pracy oraz stóp inwestycji w tych województwach. Najniższe wartości analizowanego wskaźnika (poniżej 45%) odnotowano przede wszystkim w województwach leżących przy granicy zachodniej oraz w opolskim i wielkopolskim.

W tablicy 4 zaprezentowane zostało regionalne zróżnicowanie miar przedsiębiorczości w Polsce w latach 2003-2008.

⁹ Góra M., Trwale wysokie bezrobocie w Polsce. Wyjaśnienia i propozycje, „Ekonomista”, Nr 1/2005.

Tablica 4. Regionalne zróżnicowanie struktury podmiotów gospodarki narodowej według wybranych cech w polskich województwach w latach 2003-2008

Województwo	Udział spółek z udziałem kapitału zagranicznego w podmiotach REGON ogółem (w %)	Liczba podmiotów REGON na 1000 mieszkańców	Udział podmiotów sektora prywatnego w podmiotach REGON ogółem (w %)
Dolnośląskie	1,80	106,3	94,7
Kujawsko-pomorskie	0,78	91,2	96,7
Lubelskie	0,57	69,7	96,0
Lubuskie	2,31	101,2	94,5
Łódzkie	0,96	94,6	97,0
Małopolskie	0,98	89,3	97,0
Mazowieckie	3,30	117,7	97,8
Opolskie	1,33	87,9	94,4
Podkarpackie	0,53	67,4	95,7
Podlaskie	0,47	75,8	96,5
Pomorskie	1,55	104,3	95,8
Śląskie	1,09	91,2	95,8
Świętokrzyskie	0,49	82,3	96,4
Warmińsko-mazurskie	0,78	78,2	94,2
Wielkopolskie	1,45	102,2	97,1
Zachodniopomorskie	1,80	122,3	96,1
Polska	1,26	92,6	96,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Województw (różne wydania z lat 2002-2009) oraz strony www.stat.gov.pl.

Z analizy tych danych płynię kilka wniosków. Regionalne zróżnicowanie udziału spółek z udziałem kapitału zagranicznego oraz podmiotów REGON na 1000 mieszkańców są na zbliżonym poziomie. Zdecydowanie najniższymi wartościami tych zmiennych charakteryzowały się województwa Polski wschodniej, wyższe wartości odnotowywano w województwach zachodnich oraz mazowieckim. Największy odsetek spółek z udziałem kapitału zagranicznego odnotowano w województwach mazowieckim (3,3%) i lubuskim (2,3%). W województwach dolnośląskim i zachodniopomorskim kształtował się on na poziomie 1,8%, zaś w wielkopolskim i pomorskim na poziomie (odpowiednio) 1,5% i 1,6%. Poziom wyższy niż średnia dla Polski (wynosząca ok. 1,3%) uzyskało również województwo opolskie. Jak już wcześniej wspomniano, najniższym udziałem spółek z udziałem kapitału zagranicznego charakteryzowały się województwa śląskie wschodniej (gdzie odsetek ten nie przekraczał 0,5%) oraz województwa świętokrzyskie (0,4%), warmińsko-mazurskie i kujawsko-pomorskie (w obu analizowany odsetek wynosił 0,6%).

Jeśli chodzi o liczbę podmiotów REGON to najwięcej, bo 122 podmiotów na 1000 mieszkańców, odnotowano w województwie zachodniopomorskim. W mazowieckim wskaźnik ten kształtował się na poziomie ok. 117, zaś w dolnośląskim na poziomie ok. 106. Powyżej średniej dla Polski (ok. 92,6) były jeszcze województwa pomorskie (ok. 104), wielkopolskie (ok. 102), lubuskie (ok. 101) oraz łódzkie (ok. 95). W województwach małopolskim, kujawsko-pomorskim i śląskim na 1000 mieszkańców przypadło ok. 90 podmiotów REGON, zaś w

opolskim ok. 87 oraz w świętokrzyskim ok. 82. W pozostałych województwach wskaźnik ten był niższy niż 80, w szczególności w województwach lubelskim i podkarpackim nie przekraczał on 70 podmiotów na 1000 mieszkańców.

Najmniejsze regionalne zróżnicowanie wśród analizowanych miar przedsiębiorczości było w przypadku udziału podmiotów sektora prywatnego w podmiotach REGON, gdyż wskaźnik ten kształtował się w granicach od 94% do 98% w poszczególnych województwach. Przeciętnie najwyższy poziom tego wskaźnika odnotowano w województwie mazowieckim (98%), zaś w województwach wielkopolskim, małopolskim, łódzkim, kujawsko-pomorskim i podlaskim był on na poziomie ok. 97%. Z kolei najniższe wartości (nieprzekraczające 95%) tej zmiennej miały województwa dolnośląski, lubuskie, warmińsko-mazurskie i opolskie. W pozostałych województwach wskaźnik ten kształtował się na poziomie 95-96%.

2. Syntetyczna miara konkurencyjności

Na uporządkowanie województw według analizowanego poziomu konkurencyjności pozwalają m.in. metody taksonomii numerycznej. Porządkując obiekty wielo cechowe (województwa) należy wyodrębnić wśród cech opisujących dane zjawisko stymulant oraz destymulanty. Stymulanty są to cech, których wyższe wartości kwalifikują obiekt jako lepszy z punktu widzenia analizy. Z kolei, destymulanty to cechy, których niższe wartości świadczą o lepszej pozycji obiektu w ramach opisywanego zjawiska¹⁰. Cechy uznane za destymulanty mogą być przekształcone w stymulanty poprzez obliczenie ich odwrotności.

W kolejnym kroku dokonuje się standaryzacji bądź normalizacji cech. W opracowaniu tym dokonano normalizacji cech, gdyż zabieg ten zachowuje zróżnicowanie wariancji i proporcji między wartościami rzeczywistymi a znormalizowanymi analizowanych w opracowaniu cech.

Normalizacji cech dokonuje się zgodnie ze wzorem:

$$d_{ijt} = \frac{x_{ijt}}{\max_i x_{ijt}} \quad (1),$$

gdzie: x_{ijt} to rzeczywista wartość cechy i w regionie j w roku t ; d_{ijt} to znormalizowana wartość cechy i w regionie j w roku t .

Dla analizowanych w opracowaniu cech zmienne d_{ijt} są porównywalne i przyjmują wartości z przedziału $(0,1]$. Im bliższe 1 wartości przyjmuje znormalizowana stymulanta tym relatywnie lepszą sytuacją ze względu na daną cechę charakteryzuje się określony regionie.

¹⁰ Por. Ostasiewicz W., *Statystyczne metody analizy danych*, Wrocław 1998; Tokarski T., *Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności pracy, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*, Warszawa 2005; Tokarski T., W. Stępień, J. Wojnarowski, *Zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego regionów*, „Wiadomości Statystyczne”, Nr 7-8/2006.

W oparciu o znormalizowane stymulanty można obliczyć wskaźniki taksonomiczne oparte na odległościach w przestrzeni euklidesowej, miejskiej, które mają postać (kolejno)¹¹:

$$W1_{it} = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{j=1}^N (d_{ijt} - 1)^2} \quad (2),$$

$$W2_{it} = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N |d_{ijt} - 1| \quad (3),$$

$$W3_{it} = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \left(\frac{d_{ijt} - 1}{d_{ijt} + 1} \right)^2} \quad (4),$$

$$W4_{it} = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{|d_{ijt} - 1|}{|d_{ijt} + 1|} \quad (5),$$

gdzie N to liczba zmiennych opisujących poziom konkurencyjności na poziomie województw.

Wskaźniki obliczone na podstawie wzorów (2)-(5) przyjmują wartości z przedziału (0,1). Im mniejszą wartość przyjmuje dany wskaźnik, tym wyżej klasyfikuje powiat bądź województwo ze względu na poziom konkurencyjności.

W oparciu o cechy zaprezentowane w tablicach 2-4 obliczone zostały wskaźniki taksonomiczne opisane równaniami (2)-(5). W pierwszym kroku dwie spośród wszystkich cech, tj. udział bezrobotnych długookresowo w zasobie bezrobocia oraz odsetek pracujących w rolnictwie, uznano za destymulanty i obliczając ich odwrotności sprowadzono te cechy do symulant. Następnie w oparciu o formułę (1) dokonano normalizacji cech i obliczono wskaźniki taksonomiczne.

Obliczone wskaźniki taksonomiczne dla poszczególnych lat dają de facto bardzo zbliżony ranking polskich województw ze względu na poziom konkurencyjności, stąd w dalszej części analizowane będą wskaźniki obliczone w oparciu o przestrzeń Euklidesową zgodnie ze wzorem (2). W tablicy 5 przedstawiono regionalne zróżnicowanie średniej wartości wskaźnika taksonomicznego W1 w polskich województwach w latach 2003-2008. Z tablicy tej płynie kilka wniosków. Najniższymi wartościami wskaźników taksonomicznych i tym samym najwyższym poziomem konkurencyjności charakteryzowały się województwa dolnośląskie, mazowieckie oraz śląskie i pomorskie. Województwa te niezależnie od obliczonego wskaźnika zajmowały pozycje 1-4 w latach 2003-2008. Ponadto, wartości obliczonych wskaźników są na bardzo zbliżonym poziomie stąd głębsza analiza tej części rankingu wydaje się zbędna.

¹¹ Po. m.in. Małuszyńska E., *Regionalne zróżnicowanie zmienności struktur gospodarczych*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, Nr 132/1993; Misztal M., O zastosowaniu statystycznych metod rozpoznawania do wspomaganiania procesów podejmowania decyzji w diagnostyce medycznej, [online] <http://www.statsoft.pl/czytelnia/badaniaukowe/d1biolmed/obrazy.pdf> [dostęp 2 maja 2010]; Warżała R., *Taksonomiczna analiza lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, „Wiadomości Statystyczne”, Nr 4/2006; Kwiatkowski E., S. Roszkowska, *Rozwój i zróżnicowanie regionalne szkolnictwa wyższego w Polsce*, „Gospodarka Narodowa”, Nr 4/2008

Tablica 5. Wartości taksonomicznego wskaźnika konkurencyjności w latach 2003-2008

Województwo	Średnia wartość wskaźnika W1 w latach 2003-2008	Pozycja w 2003 roku	Pozycja w 2003 roku
Dolnośląskie	0,321	1	1
Kujawsko-pomorskie	0,531	12	10
Lubelskie	0,617	16	15
Lubuskie	0,462	8	8
Łódzkie	0,516	10	11
Małopolskie	0,453	5	9
Mazowieckie	0,341	2	2
Opolskie	0,464	7	7
Podkarpackie	0,610	14	16
Podlaskie	0,592	15	13
Pomorskie	0,392	4	4
Śląskie	0,366	3	3
Świętokrzyskie	0,596	13	14
Warmińsko-mazurskie	0,559	11	12
Wielkopolskie	0,419	6	5
Zachodniopomorskie	0,439	9	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Województw (różne wydania z lat 2002-2009) oraz strony www.stat.gov.pl.

Województwo wielkopolskie według wszystkich obliczonych wskaźników na koniec analizowanego okresu osiągnęło pozycję 5, zaś województwo zachodniopomorskie pozycję 6. W przypadku tego ostatniego nastąpiła poprawa konkurencyjności i przesunięcie w rankingu województw ze względu na analizowane zjawisko. Według obliczonych wskaźników najniższym poziomem konkurencyjności charakteryzowały się województwa śląskie i świętokrzyskie. Województwa te charakteryzują się dużym udziałem sektora rolniczego, relatywnie słabym poziomem infrastruktury drogowej oraz niskimi wskaźnikami kapitału ludzkiego i zatrudnionych w B+R. Poza tym w województwach tych odnotowano w analizowanym okresie niskie poziomy technicznego uzbrojenia pracy i niskie wskaźniki przedsiębiorczości. Jeśli chodzi o zmiany wskaźników taksonomicznych w czasie to analizując dane zawarte w tablicy 5 należy stwierdzić, iż w analizowanym okresie największa względna poprawa konkurencyjności nastąpiła w województwach (kolejno): małopolskim, świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim oraz podkarpackim. Z kolei relatywnie największe pogorszenie konkurencyjności zgodnie z analizowanymi wskaźnikami nastąpiło w województwach pomorskim, zachodniopomorskim, wielkopolskim, dolnośląskim, kujawsko-pomorskim oraz opolskim i śląskim.

Wnioski

Z prowadzonych w niniejszym opracowaniu rozważań i analiz na temat przestrzennego zróżnicowania konkurencyjności można wyciągnąć następujące wnioski:

- Na podstawie przedstawionych w opracowaniu miar konkurencyjności wydaje się, iż w Polsce w latach 2003-2008 występowało relatywnie duże regionalne zróżnicowanie miar poziomu potencjału konkurencyjnego.

- Trudno jest określić, który z przedstawionych mierników odzwierciedla rzeczywiste zróżnicowanie poziomu konkurencyjności (czy potencjału konkurencyjnego) polskich regionów.
- Analizując miary konkurencyjności na poziomie województw należy zauważyć, że w relatywnie wysokimi wskaźnikami poziomu potencjału konkurencyjnego charakteryzowały się województwa mazowieckie, śląskie, dolnośląskie, pomorskie, lubuskie, zachodniopomorskie oraz wielkopolskie. W województwach tych należy odnotować w analizowanym okresie m.in. dość nowoczesną strukturę pracujących, wysoki poziom kapitału ludzkiego, wysokie wskaźniki przedsiębiorczości, relatywnie wysoki poziom technicznego uzbrojenia pracy oraz inwestycji.
- Z kolei w województwach ściany wschodniej oraz świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim i kujawsko-pomorskim odnotowano w analizowanym okresie relatywnie niskie wskaźniki cząstkowych miar konkurencyjności. W szczególności wynika to z faktu, że w większości są to województwa o rolniczym charakterze, z niskimi wartościami technicznego uzbrojenia pracy, infrastruktury oraz kapitału ludzkiego.
- Wskaźniki taksonomiczne obliczone dla województw potwierdzają wysoką pozycję konkurencyjną województw mazowieckiego, śląskiego i dolnośląskiego oraz niskie pozycje województw: podkarpackiego, świętokrzyskiego, lubelskiego i podlaskiego.
- Należy dodać, iż województwa są wewnątrznie zróżnicowane ze względu na poziom analizowanych w opracowaniu zmiennych makroekonomicznych. Stąd też analiza miar konkurencyjności w powiatach daje pełniejszy obraz poziomu konkurencyjności (potencjału konkurencyjnego) na regionalnych i lokalnych rynkach pracy.

BIBLIOGRAFIA

Góra M., Trwale wysokie bezrobocie w Polsce. Wyjaśnienia i propozycje, „*Ekonomista*”, Nr 1/2005.

Kwiatkowski E., S. Roszkowska, Rozwój i zróżnicowanie regionalne szkolnictwa wyższego w Polsce, „*Gospodarka Narodowa*”, Nr 4/2008

Kwiatkowski E., T. Tokarski, Employment Structure and Employment Flexibility in Poland in Transition, „*International Review of Economics and Business*”, Vol. XLVII, No. 2/2000.

Małuszyńska E., Regionalne zróżnicowanie zmienności struktur gospodarczych, „*Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*”, Nr 132/1993.

Misztal M., O zastosowaniu statystycznych metod rozpoznawania do wspomagania procesów podejmowania decyzji w diagnostyce medycznej [online]
<http://www.statsoft.pl/czytelnia/badaniaukowe/d1biolmed/obrazy.pdf> [dostęp 2 maja 2010].

Warząła R., Taksonomiczna analiza lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, „*Wiadomości Statystyczne*”, Nr 4/2006.

Ostasiewicz W., Statystyczne metody analizy danych, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 1998.

Rocznik Statystyczny Województw, GUS, Warszawa, wydania z lat 2002-2009.

Roszkowska S., Mobilność siły roboczej a bezrobocie równowagi, [w:] *Bezrobocie równowagi w gospodarce polskiej. Szacunki, tendencje i determinanty* pod red. W. Kwiatkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2009.

Roszkowska S., Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce [w:] Wzrost gospodarczy i polityka makroekonomiczna pod red. W. Kwiatkowska, E. Kwiatkowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010.

The Global Competitiveness Report 2009-2010, World Economic Forum, Geneva 2009.

The World Competitiveness Report, UN Publications, New York 1994.

Tokarski T., Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności pracy, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce, Wydawnictwo PTE, Warszawa 2005.

Tokarski T., S. Roszkowska, P. Gajewski, Regionalne zróżnicowanie łącznej produktywności czynników produkcji w Polsce, „Ekonomista”, Nr 2/2004.

Tokarski T., W. Stępień, J. Wojnarowski, Zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego regionów, „Wiadomości Statystyczne”, Nr 7-8/2006.

INNOWACYJNOŚĆ LITWY W UJĘCIU REGIONALNYM

Streszczenie

Innowacja i innowacyjność są przedmiotem wielu badań ekonomicznych. Dany artykuł dotyczy innowacyjności okręgów Litwy. Analizując zdolności innowacyjne regionów można określić słabe i mocne strony rozwoju regionalnego. Przyszły rozwój regionu i jego pozycja konkurencyjna są silnie warunkowane przez innowacyjność jego zasobów oraz podmiotów zlokalizowanych na jego terytorium.

Celem artykułu jest analiza podstawowych czynników charakteryzujących potencjał innowacyjny okręgów i określenie ich wpływu na budowanie przewagi konkurencyjnej nie tylko na poziomie lokalnym ale i międzynarodowym.

INNOVATION OF LITHUANIAN REGIONS

Summary

Innovation is the subject of many economic studies. The article relates to innovation of districts of Lithuania. Analyzing the innovative capacity of regions can determine the strengths and weaknesses of regional development. The future development of the region and its competitive position are strongly conditioned by the innovation of its resources and entities located within its territory.

The purpose of this article is to analyze the key factors of innovation potential of the districts and impact on building a competitive advantage not only at the local level but also internationally.

Słowa kluczowe (Keywords): innovation, regions, EU

Wstęp

Pojęcie innowacja, w słowniku wyrazów obcych², jest określona jako „wprowadzenie czegoś nowego, rzecz nowo wprowadzona, nowość”. Z języka łacińskiego „innovatio” tłumaczy się jak „odnowienie”, „odnowa”. Jednak w literaturze ekonomicznej nie ma określonych i jednolitych definicji zagadnienia innowacja. Najogólniej, innowację interpretuje się jako proces lub rezultat jego wykonania. Innowacje mogą być również oceniane jako nowe rozwiązania w odniesieniu do przedsiębiorstwa, gospodarki regionu, kraju lub międzynarodowej.

¹ Mgr Regina Kliukovska, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

² *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, <http://www.sloownik-online.pl/kopalinski/5A71EDB9DECA10C8C12565E30026D687.php> [dostęp: 15.03.2012].

Za prekursora definicji innowacji uważa się J. Schumpetera (1962). W swojej teorii, Schumpeter wyróżniał następujące elementy, dotyczące innowacji³:

- innowacja powstaje w wyniku decyzji i działania przedsiębiorcy, prowadząc do ukształtowania nowej funkcji produkcji,
- u podstaw innowacji leżą zmiany techniczne, społeczne i organizacyjne,
- podstawową cechą innowacji jest nieciągłość,
- w ramach każdej funkcji produkcji występują z różnym natężeniem korygujące jej kształt subinnowacje, mające charakter ciągły.

Opierając się na tych zagadnieniach, można określić innowacyjność w ujęciu przestrzennym.

Innowacyjność przestrzeni zależy od cech przestrzeni, takich jak⁴:

- ciągłość lub nieciągłość,
- zwartość lub rozczłonkowanie,
- pierwotny lub wtórny charakter.

Przestrzeń ma pewne granice. Odnosząc to do regionu, można mówić o granicach naturalnych i administracyjnych. Często ta cecha jest barierą rozpostrzenia się innowacji. Współcześnie każdą cechą regionu próbuje się wykorzystać tak, aby było cechą wspierającą innowacyjność.

Na innowacyjność przestrzeni duży wpływ mają też same innowacje. W zależności od tego jaki mają charakter: uniwersalny czy specjalistyczny. Zdaniem H. Godlewskiej-Makowskiej, innowacyjność przestrzeni jest pochodną wielu zjawisk o charakterze endogenicznym i egzogenicznym.

Innowacyjność danego regionu decyduje o kierunku i tempie rozpostrzenia się innowacji w przestrzeni ekonomicznej. Można tu mówić o łatwości tworzenia lub przyjmowania innowacji. Dany region może być źródłem innowacji lub/i miejscem przyjmowania innowacji pochodzących z zewnątrz. Jak podkreśla Świtalski, na innowacyjność gospodarki regionu wpływa szereg powiązanych ze sobą cech, zmieniających się w czasie uwarunkowań ekonomicznych, społecznych, kulturowych, rynkowych i organizacyjnych⁵.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele teorii wyjaśniających rozwój regionów. Każda teoria opiera się na konkretnych założeniach i podaje odpowiednie wnioski. Przeprowadzając empiryczną analizę regionów Litwy, można wyjaśnić na jakim poziomie jest rozwój regionalny i odnieść do teorii opisanych w artykule T. G. Grosse⁶.

Celem danego artykułu jest przedstawienie wybranych aspektów innowacyjności regionów Litwy. Analiza skupi się wokół czynników, składających się na potencjał innowacyjny regionu. Zostanie podjęta próba odpowiedzi na pytanie, czy efektywne

³ W.Caputa, D. Szwajca, *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Warszawa 2010, s. 31.

⁴ H. Godlewska-Majkowska, *Innowacyjność jako czynnik wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów w latach 2002-2007*, Warszawa 2010, s.16.

⁵ W. Świtalski, *Innowacje i konkurencyjność*, Warszawa 2005.

⁶ T. G. Grosse, *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?*, Warszawa 2007, ss. 4-6.

wykorzystanie potencjału innowacyjnego regionu może być źródłem regionalnej przewagi konkurencyjnej.

1. Cechy regionu innowacyjnego

Aby zdefiniować cechy regionu innowacyjnego, należy dokładnie przejrzeć składowe elementy innowacyjności regionu. Innowacyjność regionu jest pojęciem dosyć szerokim. Może się odnosić do wszystkich regionów. Każdy region jest w mniejszym lub większym stopniu innowacyjny. Na innowacyjność regionu składają się przedsiębiorstwa innowacyjne i ich zdolności konkurencyjne. Innowacyjność przedsiębiorstwa można określić jako zdolność do efektywnego wprowadzania nowych bądź ulepszonych produktów, procesów, technologii, metod organizacji procesów produkcyjnych. Warto zauważyć, że pojęcie „region innowacyjny” jest węższym pojęciem niż „innowacyjność regionu”.

Aktywność innowacyjna regionu obejmuje bowiem spektrum działań określających zdolność regionu do tworzenia i wdrażania innowacyjnych rozwiązań. Obecnie innowacje nabierają charakteru sieciowego i zintegrowanego. Pojedyncze przedsiębiorstwo nie osiągnie sukcesu bez współpracy z innymi. Zorganizowane sieciowo korporacje, nabierając cech regionalnych, tworzą rdzeń rozwoju danego regionu. Stąd region innowacyjny⁷ to region zdolny do zmian, ulepszeń, wprowadzania nowatorskich rozwiązań w różnych dziedzinach życia społeczno-gospodarczego.

Irena Lichniak podmiot innowacyjny określa jako „zorientowany na innowacje, który organizuje, finansuje i prowadzi prace mające na celu kreowanie wiedzy i jej wdrażanie w postaci nowych rozwiązań naukowo-technicznych, dokonuje zakupów projektów i technologii, wdraża do produkcji nowe technologie i nowe produkty, wprowadza innowacje na rynek, inicjuje i wspiera wprowadzanie nowych rozwiązań organizacyjnych i prawnych, promuje i rozprzestrzenia nowatorskie projekty wzmacniające potencjał innowacyjny, posiada duży potencjał innowacyjny, ma duży udział w kreowaniu nowych koncepcji i rozwiązań oraz ich wdrażaniu, ma duży udział nowości w produkcji wyrobów i usług, eksportuje na trudne rynki zagraniczne, wprowadza do sprzedaży nowe i unowocześnione wyroby i usługi”⁸. Najbardziej charakterystyczną cechą regionu innowacyjnego jest innowacyjność przedsiębiorstw działających na jego obszarze. Kreowanie innowacji przez przedsiębiorstwa również zależy od środowiska, na które składa się prawo, reguły administracyjne, podmioty władzy lokalnej. Każdy region ma nie tylko charakterystyczne dla niego cechy geograficzne, ale i określone zasady działania w tym regionie. „Bazą dla innowacji jest kapitał intelektualny i społeczny, a jej efektem nowoczesna infrastruktura i struktura gospodarcza oraz wysoka atrakcyjność regionu dla inwestorów”⁹.

⁷ Raport z badań, *Poziom i struktura innowacji w województwie pomorskim i ich wpływ na zmiany profilu specjalizacyjnego regionu*, Kutno, Październik 2009, s. 5.

⁸ I. Lichniak, *Innowacja, process innowacyjny, system innowacyjny*, w: H. Godlewska-Majkowska, *Innowacyjność jako czynnik wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów w latach 2002-2007*, Warszawa 2010, s.15.

⁹ *Ibidem*, s. 16.

Na podstawie koncepcji diamentu innowacyjnego, którego autorem jest R.G. Cooper, można przeanalizować innowacyjność regionu. I.Lichniak opracowała taki model dla regionu¹⁰. Na rysunku 1 są wyszczególnione elementy składowe takiego modelu.

Jednym ze składowych elementów tego modelu jest dobrze opracowana strategia. Otóż jest ona podstawą działań wszystkich uczestników procesu innowacyjnego. Wykorzystanie zasobów rzeczowych, finansowych i intelektualnych oraz dobrze prowadzony proces opracowywania nowych rozwiązań wraz ze skuteczną współpracą uczestników są nieodłączną częścią procesu. Ważny tu jest również odpowiedni klimat innowacyjności, na który składa się proinnowacyjne nastawienie przedsiębiorstw, podmiotów sfery B+R i organów władz administracji rządowej i samorządowej.

Rysunek 1. Diament innowacyjny dla regionu



Źródło: na podstawie I. Lichniak, *Innowacja, process innowacyjny, system innowacyjny*, w: H. Godlewska-Majkowska, *Innowacyjność jako ...*, op.cit, ss.24-25.

Rozwój regionalny jest w dużym stopniu uzależniony od poziomu innowacyjności danego regionu. Otóż im bardziej innowacyjna gospodarka i społeczeństwo danego regionu, tym większe szanse na przyciągnięcie zaawansowanego technologicznie kapitału. W związku z tym zwiększa się napływ kapitału i transfer technologii.

Zdaniem Ph. Cook'a¹¹: „celem konsolidacji działań organizacji, instytucji i firm na rzecz innowacji jest tworzenie regionów innowacyjnych, a „innowacyjność jest w dzisiejszym świecie absolutnym priorytetem w dążeniu do zachowania mocnej pozycji konkurencyjnej regionu”¹². Wiele teorii rozwoju regionalnego uznaje innowacyjność za kluczowy czynnik dla

¹⁰ I. Lichniak, *Zachowania innowacyjne jednostek samorządu terytorialnego szczebla wojewódzkiego*, w: H. Godlewska-Majkowska, *Innowacyjność jako czynnik wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów w latach 2002-2007*, Warszawa 2010, s.24.

¹¹ Ph. Cook, *Planowanie regionalnej sieci innowacyjnej*. [w:] *Polityka rozwoju regionalnego, innowacje i restrukturyzacja*, PARR, Warszawa 1997, s. 24.

¹² H. Godlewska-Majkowska, *Innowacyjność jako czynnik wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów w latach 2002-2007*, Warszawa 2010, s.14.

rozwoju gospodarczego regionu. Zdaniem T.G. Grosse, najważniejszym elementem gospodarki regionalnej jest wiedza i rozwój technologiczny¹³.

Rozwój gospodarek regionalnych należy postrzegać poprzez zjawiska zachodzące w sferze globalnej. Zmiany demograficzne i klimatyczne mają wpływ na strukturę gospodarczą regionu. Ważne jest obserwowanie tych zmian podczas budowania strategii rozwoju regionalnego¹⁴, które są pewnymi wytycznymi działań podmiotów władzy regionalnej.

2. Czynniki i mierniki potencjału innowacyjnego regionu

Współczesna gospodarka wyróżnia się innowacyjnością, dzięki temu staje się konkurencyjna. Wskaźniki naukowo-techniczne są pierwszym źródłem informacji dotyczących nauki, techniki i poziomu innowacji na szczeblu międzynarodowym, jak i krajowym. Największy wkład w metodologię badań innowacyjności ma Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Opracowywane i publikowane przez OECD raporty, analizy i prognozy dotyczą niemal wszystkich dziedzin życia ekonomiczno-społecznego. Na przykład, statystyka nauki i techniki (N+T) w krajach UE obejmuje następujące sfery badań¹⁵:

- statystykę działalności badawczej i rozwojowej (B+R);
- statystykę innowacji;
- statystykę patentów;
- bilans płatniczy w dziedzinie techniki;
- wysoką technikę i usługi oparte na wiedzy;
- wskaźniki dotyczące tzw. zasobów ludzkich dla nauki i techniki;
- bibliometrię (naukometria).

Natomiast urząd statystyczny Unii Europejskiej do pomiaru innowacyjności stosuje inne metody. Chodzi tu przede wszystkim o przedsięwzięcia dotyczące statystyki innowacyjności: *Community Innovation Survey* (Międzynarodowy program badań statystycznych – CIS) i *European Innovation Scoreboard* (Europejska Tablica Wyników w dziedzinie innowacji – EIS). Realizatorami badań w poszczególnych krajach uczestniczących w programie CIS są krajowe urzędy statystyczne lub odpowiednie ministerstwa. Natomiast druga metodologia EIS obejmuje 25 wskaźników. W oparciu o te wskaźniki Komisja Europejska opracowuje *Summary Innovation Index*¹⁶ (złożony wskaźnik innowacyjności).

Punktem wyjścia do dyskusji o innowacyjności jest koncepcja Narodowego Systemu Innowacyjności (NIS). Jest to sieć agencji i zbiór regulacji i instytucji, które wpływają na wdrażanie technologii, które są nowe dla gospodarki. Właśnie kompleksowe indeksy są tym

¹³ T. G. Grosse, *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?*, Warszawa 2007, s. 7.

¹⁴ J. Sułek, *Rola funduszy strukturalnych w budowaniu przewagi konkurencyjnej regionów Polski Wschodniej*, w: S. Pangsy-Kania, K. Piech, *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym*, ss.170-191.

¹⁵ J. Sułek, *Rola funduszy strukturalnych w budowaniu przewagi konkurencyjnej regionów Polski Wschodniej*, op.cit., s. 130.

¹⁶ W. Janasz, *Innowacje w zrównoważonym rozwoju organizacji*, Warszawa 2011, ss. 142-147.

instrumentem, który ma opisywać NIS. Przykładem takich kompleksowych indeksów jest European Innovation Scoreboard (EIS), który jest wykorzystywany przez kraje UE do:

- a) mierzenia poziomu innowacyjności krajów UE i tworzenia na tej podstawie rankingów krajów względem poziomu innowacyjności;
- b) określania wskaźników innowacyjności, wskazania działań w zakresie polityki państwa, które mogą wspomagać innowacyjność i tym samym wzrost gospodarczy.

Jednak indeksy kompleksowe nie mogą jednoznacznie określić poziom rozwoju innowacyjności. Wciąż się poszukuje jednoznacznego miernika do badania efektywności systemów innowacyjnych.

Badanie potencjału innowacyjnego regionu opiera się na badaniu składowych, które tworzą ten potencjał. Rozpatrując określenie potencjału przedsiębiorstw, można spróbować to przenieść na potencjał regionu¹⁷. Potencjał innowacyjny determinowany jest wieloma czynnikami o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym. Wewnętrzny potencjał innowacyjny należy rozumieć jako posiadane przez region zasoby i umiejętności, które mogą zostać wykorzystane w prowadzonej działalności innowacyjnej.

Analizując potencjał innowacyjny regionu należy wziąć pod uwagę szerokie spektrum czynników¹⁸:

- innowacyjność przedsiębiorstw zlokalizowanych w regionie,
- potencjał badawczo-rozwojowy regionu,
- występowanie w regionie sprzyjających warunków do rozwoju przedsiębiorczości,
- poziom kapitału ludzkiego i społecznego w regionie,
- sprzyjające warunki do rozwoju współpracy międzynarodowej (np. Korzystne warunki do napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych),
- innowacyjność i przedsiębiorczość władz publicznych w regionie.

Badania nad innowacyjnością mają dotyczyć nie tylko czynników determinujących powstawanie innowacji, ale również i efektów działalności innowacyjnej.

3. Poziom innowacyjności Litwy w UE i regionów w kraju

Innowacyjność litewskiej gospodarki może być analizowana na podstawie różnych rankingów. Ostatnio na różnych portalach internetowych można spotkać publikowany światowy ranking państw według globalnego indeksu innowacji (*Global Innovation Index*)¹⁹. Globalny Indeks Innowacji jest obliczany jako średnia wyników uzyskanych przez dane państwo według kryteriów przyjętych jako czynniki opisujące środowisko sprzyjające innowacyjności oraz wyników mierzących konkretne osiągnięcia w obszarach innowacyjności.

¹⁷ M. Haffer, R. Haffer, *Aktywność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw Pomorza i Kujaw*, Toruń 2008, s.40.

¹⁸ *Raport z badań, Poziom i struktura innowacji w województwie pomorskim i ich wpływ na zmiany profilu specjalizacyjnego regionu*, Kutno, Październik 2009, s. 8.

¹⁹ Szerzej o tym online: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener> [dostęp: 10.09.2013].

Indeks bada pięć głównych obszarów uznanych za najistotniejsze domeny konstytuujące innowacyjność danego kraju, a więc instytucje, zasoby ludzkie i badania, infrastrukturę oraz rozwój rynku i przedsiębiorstw. Z kolei w sferze realizacji indeks bierze pod uwagę tak zwane rezultaty naukowe i kreatywne. Ostatecznie ustala on innowacyjną efektywność poszczególnych krajów, obliczaną na podstawie tych dwóch raportów (istnienie środowiska wspomagającego innowacyjność oraz innowacyjne realizacje), oceniając, jak każdy z nich wykorzystuje posiadane przez siebie „zasoby innowacyjne”²⁰. Dany ranking uwzględnia 142 kraje świata. W tegorocznym rankingu Litwa zajmuje 40 miejsce. W porównaniu do roku 2012 Litwa spadła o kilka pozycji w dół (w 2012 r. była na 38 miejscu wśród 141 państw świata)²¹. Obecnie na pierwszym miejscu w rankingu znalazła się Szwajcaria, następnie Szwecja i Wielka Brytania. Stany Zjednoczone znalazły się dopiero na piątym miejscu. Według raportu najmniej innowacyjny jest Jemen, Sudan i Madagaskar. Polska zajęła 49 miejsce. Jak podkreślają analitycy, sama pozycja zajmowana w rankingu mało co mówi o poziomie innowacyjności danego kraju. Należy również przeanalizować kryteria, które mają wpływ na pozycję w rankingu²².

Kolejny ranking – Europejski Wskaźnik Innowacyjności (*European Innovation Scoreboard* - EIS) obejmuje jedynie 27 państw członkowskich Unii Europejskiej. EIS jest syntetycznym indeksem, który analizuje wyniki poszczególnych krajów używając w tym celu 25 wskaźników pogrupowanych w pięciu kategoriach²³. Warto zaznaczyć, że ten wskaźnik co roku ulega modyfikacjom. W tegorocznym rankingu poziom innowacyjności Litwy został oceniony wyżej niż poprzednio. Otóż Litwa w tym roku z grupy innowatorów o skromnych wynikach (w jęz. ang. *modest innovators*) przesunęła się do wyższej grupy – *umiarkowanych innowatorów* (w jęz. ang. *moderate innovators*). Tym niemniej innowacyjność litewskiej gospodarki znacznie odbiega od średniej w krajach UE, ale tempo wzrostu jest wyższe niż średnia we wspólnocie (rysunek 2).

Mocną stroną litewskiej gospodarki są zasoby ludzkie, wzrost nakładów na działalność innowacyjną nieopartą na pracach B+R (innowatorzy nietechnologiczni), wzrost liczby patentów i wynalazków z zagranicy, ochrona własności intelektualnej. Natomiast najsłabszą stroną jest relatywnie mała liczba firm, wprowadzających z sukcesem na rynek innowacje oraz niska współpraca samych przedsiębiorstw w dziedzinie innowacji.

Omawiana wyżej innowacyjność gospodarki litewskiej na poziomie krajowym, pokazuje jedynie pozycję kraju w danym rankingu. Należy zwrócić uwagę na poziom innowacyjności na szczeblu lokalnym Litwy, a więc w regionach. Rozwój zdolności innowacyjnych regionów

²⁰ Portal innowacji, *Francuski system zarządzania innowacjami*, [online]

http://www.pi.gov.pl/Polityka/chapter_95683.asp [dostęp: 10.10.2013].

²¹ V. Guobys, *LTB Centrum informacji o patentach*, w: *Ochrona własności przemysłowej* Nr 55, online: www.tb.lt/pic/PNA/PNA/PNA-55_str-05.pdf [dostęp: 10.09.2013].

²² Szerzej o tym online:

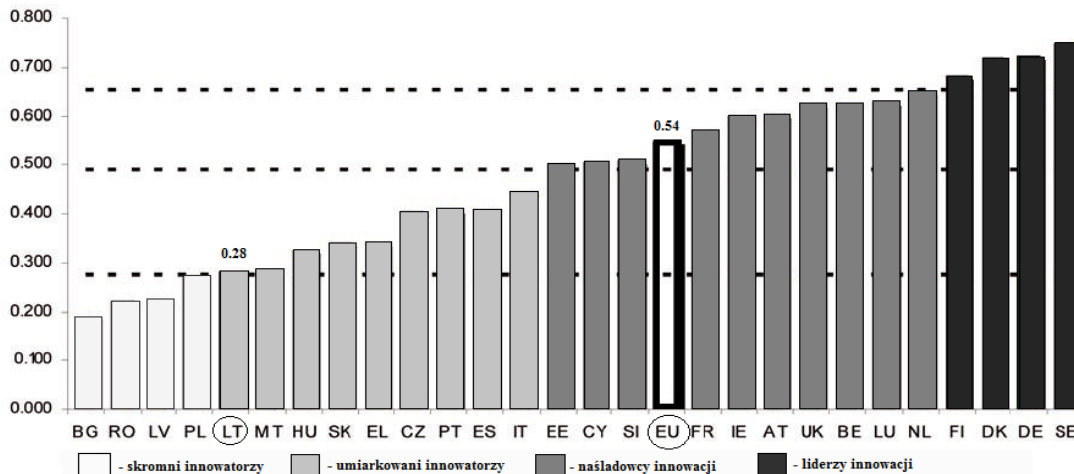
http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,14211034,Globalny_indeks_innowacji_Polska_za_Bulgaria_Rumunia_.html [dostęp: 10.09.2013].

²³ Raport Komisji Europejskiej, *Innovation Union Scoreboard 2013*, [online]

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf [dostęp: 10.10.2013].

uwarunkowany jest pozytywnymi zmianami w sektorze przedsiębiorstw, w sektorze nauki i sfery B+R oraz w infrastrukturze wspierania innowacji i transferu wiedzy.

Rysunek 2. Klasyfikacja państw UE pod względem innowacyjności wg wskaźników SII w 2012 roku



Źródło: Raport Komisji Europejskiej, *Innovation Union Scoreboard 2013*, s. 5 i s.74, [online] http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf [dostęp: 10.10.2013].

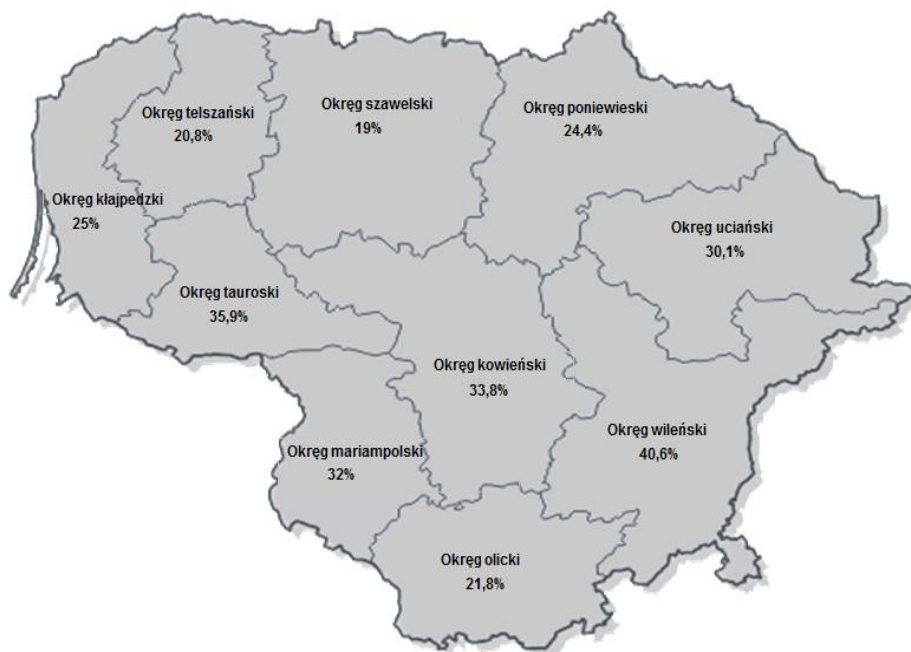
W kolejnych podrozdziałach będzie przedstawiony stan rozwoju zasobów innowacji litewskich okręgów. Analiza będzie dotyczyła czynników, składających się na potencjał innowacyjny regionu: innowacyjności przedsiębiorstw, potencjału akademickiego i sektora B+R. Na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy, podjęto próbę określenia kierunku rozwoju okręgów z punktu widzenia potencjału innowacyjnego.

Innowacyjność przedsiębiorstw

Siłą napędową rozwoju i modernizacji współczesnej gospodarki jest przedsiębiorczość i innowacyjność. Tempo przemian gospodarczych na Litwie w zakresie innowacji jest regionalnie zróżnicowane. Departament Statystyki Litwy co dwa lata publikuje badania innowacyjności litewskich przedsiębiorstw pt. *Rozwój działalności innowacyjnej*. Jednak te badania dotyczą ogólnej sytuacji gospodarczej kraju, a nie regionów. Dopiero kolejny raport, który ma się ukazać na początku 2014 roku i będzie dotyczył okresu 2010-2012 będzie zawierał dane działalności innowacyjnej poszczególnych regionów Litwy.

W latach 2008-2010 udział aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw ukształtował się na poziomie 32,5% od ogółu przedsiębiorstw z branży przemysłu i usług. Najwięcej innowacyjnych przedsiębiorstw odnotowano w okręgach: wileńskim – 40,6%, tauroskim – 35,9% i kowieńskim – 33,8%. Bardziej dokładną sytuację innowacyjnych przedsiębiorstw w okręgach, prezentuje rysunek 3.

Rysunek 3. Odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw w okręgach Litwy w okresie 2008-2010 (% od ogółu przedsiębiorstw w danym okręgu)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy, [online] <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/rodikliiai27> [dostęp: 20.10.2013].

W 2010 r. wydatki na innowacyjną działalność stanowiły 1810,6 mln Lt, z czego większą część (77,4%) wydano na zakup nowych urządzeń. Najbardziej z tego skorzystały przedsiębiorstwa okręgu wileńskiego – 69,4% ogółu wydatków na rozwój działalności innowacyjnej.

Poniższa tabela 1 przedstawia informacje na temat podziału innowacyjnych przedsiębiorstw według typu innowacji w podziale na poszczególne regiony. Warto zauważyć, że litewskie przedsiębiorstwa bardziej specjalizują się w innowacjach technologicznych niż marketingowych. Innowatorami w technologii w okresie 2008-2010 są przedsiębiorstwa z okręgów: wileńskiego (26,6% ogółu), mariampolskiego (22,5%) i tauroskiego (22,1%). Najgorzej prezentuje się sytuacja w okręgu olickim, gdzie zaledwie 8,9% przedsiębiorstw zaliczono do grona innowacyjnych w technologii. Na innowacje w technologii, składają się innowacje typu procesowego i produktowego. W innowacjach typu produktowego liderem jest okręg tauroski (7,8%). Natomiast w innowacjach typu procesowego dominuje okręg mariampolski (9%).

W badanym okresie innowatorami w marketingu są przedsiębiorstwa z następujących okręgów: kowieńskiego (15%), wileńskiego (14%), tauroskiego (13,8%) i uciańskiego (13,1%). Na ostatnim miejscu uplusował się okręg telszański (3,7%).

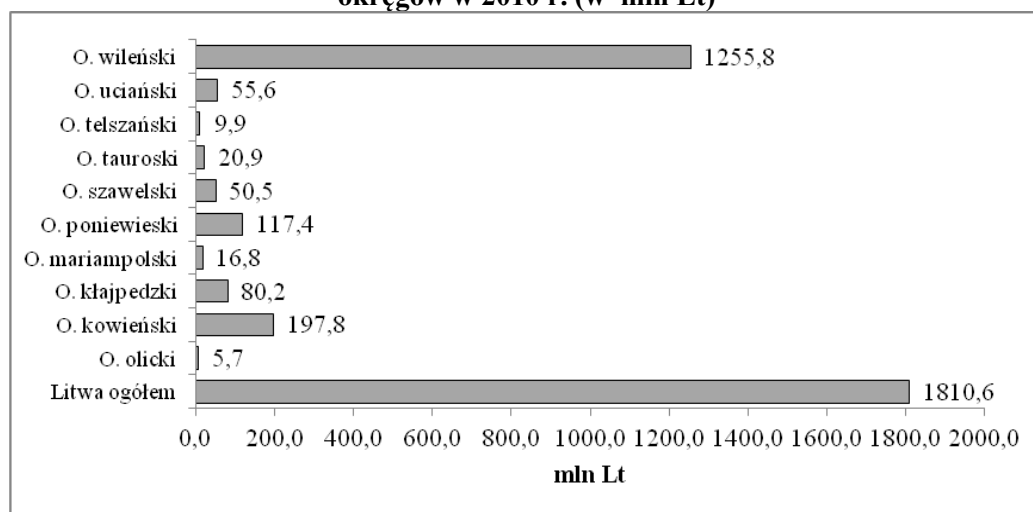
Tabela 1. Odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw w okręgach Litwy w okresie 2008-2010 wg typu innowacji (% od ogółu przedsiębiorstw w danym okręgu)

	Innowatorzy w technologii	Innowatorzy w technologii Z tej liczby odpowiednio:				Innowatorzy w marketingu
		typu produktowego	typu procesowego	typu produktowego i procesowego	zestawiany proces innowacji lub w toku pracy	
Litwa ogółem	20.3	4.4	5.4	8.3	2.2	12.2
O. olicki	8.9	1.7	2.0	4.0	1.2	12.9
O. kowieński	18.8	5.2	6.0	6.4	1.2	15.0
O. kłajpedzki	16.0	2.9	5.4	4.0	3.7	9.0
O. mariampolski	22.5	5.5	9.0	7.0	1.0	9.5
O. poniewieski	15.0	5.2	2.1	4.7	3.0	9.4
O. szawelski	12.7	2.6	3.3	3.7	3.1	6.3
O. tauroski	22.1	7.8	6.5	7.8		13.8
O. telszański	17.1	5.3	6.5	4.9	0.4	3.7
O. uciański	17.0	5.5	5.1	6.4		13.1
O. wileński	26.6	4.2	6.1	13.6	2.7	14.0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy, [online] <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/rodikliai27> [dostęp: 20.10.2013].

Duże regionalne zróżnicowanie zauważalne jest w nakładach na działalność innowacyjną przedsiębiorstw. Analizując dane statystyczne za 2010 r. wynika, że najwięcej na działalność innowacyjną wydają przedsiębiorstwa okręgu wileńskiego (1255,8 mln Lt). Niepokojącym zjawiskiem są duże dysproporcje w tym zakresie (rysunek 4).

Rysunek 4. Nakłady na działalność innowacyjną przedsiębiorstw litewskich według okręgów w 2010 r. (w mln Lt)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy, [online] <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/rodikliai27> [dostęp: 20.10.2013].

W roku 2010 dysproporcje pomiędzy okręgiem o najwyższych nakładach (o. wileński) a regionem o najniższych nakładach (o. olicki) były 220-krotne. Niestety brak danych za wcześniejsze lata nie pozwala interpretować danego zjawiska w czasie.

W tabeli 2 przedstawiono wysokość oraz strukturę nakładów na działalność innowacyjną w regionach Litwy. Poniższe dane pokazują, że najczęściej przedsiębiorstwa wydają na zakup i montaż maszyn i urządzeń, służących wdrażaniu innowacji. Dominującą pozycję w tym zakresie zajmuje o. tauroski (99.5% ogółu nakładów), o. poniewieski (94.2%) oraz o. mariampolski (88.1%).

Tabela 2. Zakres oraz struktura nakładów na działalność innowacyjną przedsiębiorstw litewskich według okręgów w 2010 r. (% od ogółu nakładów w danym okręgu)

	Wewnętrzne prace badawcze i rozwojowe	Zewnętrzne prace badawcze i rozwojowe	Zakup urządzeń, maszyn	Zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych
Litwa ogółem	13.7	7.3	77.4	1.6
O. olicki	52.6	14.0	33.3	0.0
O. kowieński	33.3	3.4	57.6	5.7
O. kłajpedzki	13.3	8.9	77.2	0.6
O. mariampolski	10.7	1.2	88.1	0.0
O. poniewieski	3.3	0.5	94.2	2.0
O. szawelski	6.1	5.7	87.1	1.0
O. tauroski	0.5	0.0	99.5	0.0
O. telszański	8.1	4.0	84.8	3.0
O. uciański	63.3	0.5	36.0	0.2
O. wileński	9.9	9.0	80.0	1.1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy, [online] <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/rodikliai27> [dostęp: 20.10.2013].

Najmniej przedsiębiorstwa wydają na zakup licencji oraz praw patentowych. Z tym się wiąże brak inwestowania w kapitał intelektualny, który jest bardzo ważnym czynnikiem w rozwoju innowacji. Zapewne nakłady jedynie na prace badawcze i rozwojowe, wykonywane przez własne zaplecze nie dadzą takich rezultatów jak korzystanie również z zewnętrznych prac badawczych. Ograniczając kierunki wydatków na działalność innowacyjną, przedsiębiorstwa litewskie w nieznacznym tylko stopniu wpływają na ogólny wskaźnik innowacyjności w danym regionie.

Potencjał akademicki

Dalszej analizie będzie podany potencjał akademicki Litwy. Warto zauważyć, że zależność między potencjałem akademickim, sektorem B+R a innowacyjnością w regionie jest bardzo ścisła. Z jednej strony wzrost potencjału naukowo-badawczego zwiększa zdolności innowacyjne gospodarki regionu. Z kolei to innowacyjna gospodarka zwiększa możliwości finansowania badań naukowych.

Największym ośrodkiem akademickim jest okręg wileński, w którym znajduje się 14 uniwersytetów i 6 kolegiów. W 2011 roku w tym okręgu studiowało ponad 49,6% liczby studentów na uniwersytetach i w kolegiach. W dalszej kolejności do najważniejszych ośrodków akademickich można zaliczyć okręg kowieński (29,8% liczby studentów), kłajpedzki (8,8%)

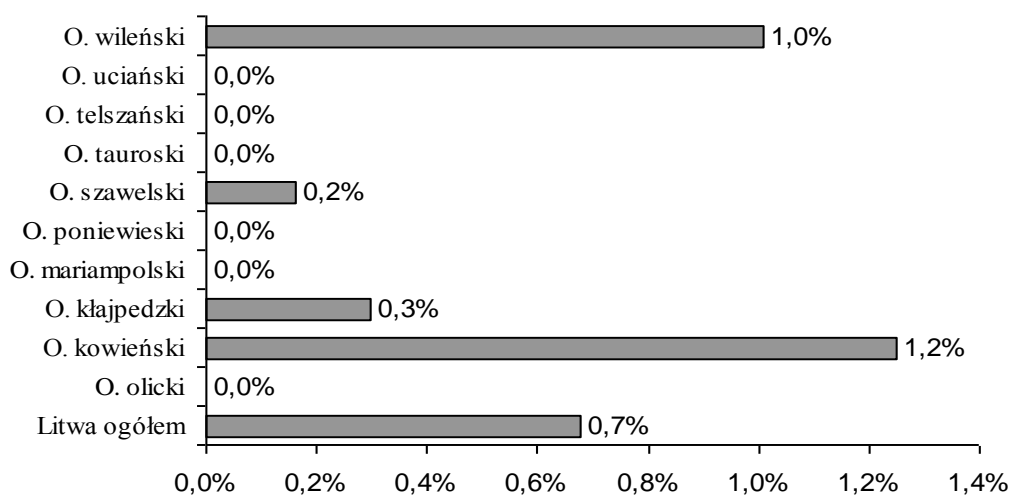
oraz szawelski (6,1%). Pozostałe okręgi mają bardzo małą liczbę studentów ze względu na istnienie małej liczby ośrodków akademickich w danym okręgu. Stopień regionalnej koncentracji potencjału akademickiego w okresie 2000-2012 nie uległ dużej zmianie. W 2000 roku w czterech wymienionych wyżej okręgach było 97,3% wszystkich studentów (o 3 punkty procentowe więcej niż w 2012 roku). Pozostałe okręgi charakteryzują się słabą dynamiką rozwoju potencjału akademickiego. Brak danych, dotyczących rozwoju potencjału w okręgach, nie pozwala szerzej przeanalizować wpływ danego zagadnienia na innowacyjność regionu.

Sektor B+R

Sektor B+R odgrywa bardzo ważną rolę w budowaniu innowacyjności regionu. Jest podstawową jednostką procesu tworzenia innowacji. W 2012 roku w sektorze B+R zatrudnionych było 19636 os. (o 33% więcej niż w 2006 roku). Najwięcej pracowników tego sektora posiada o. wileński (50,7% ogółu pracowników sektora B+R) i o. kowieński (37%). Pozostałe okręgi mają bardzo niską liczbę pracowników, nie przekraczającą nawet 9%. Poziom nakładów ponoszonych na aktywność B+R w okręgach Litwy w okresie 2006-2012 sukcesywnie wzrastał. Największy wzrost odnotowano w o. kowieńskim (wzrost o 109%), natomiast ujemną dynamikę wykazał o. szawelski (spadek o 7%). Duża koncentracja środków występuje jedynie w dwóch okręgach: wileńskim (57,3% ogółu nakładów) i olickim (35,4% ogółu nakładów).

Bardzo ważnym wskaźnikiem oceny stanu sektora B+R jest wskaźnik intensywności B+R, czyli stosunek nakładów na działalność B+R do produktu krajowego brutto (rysunek 5).

Rysunek 5. Wydatki sektora B+R w stosunku do PKB w 2012 roku, %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Statystyki Litwy, [online] <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/rodikliai27> [dostęp: 20.10.2013].

Bardzo dużą intensywnością charakteryzują się o. olicki i o.wileński, w których przeznacza się 1,5 razy więcej środków niż średnio w Litwie. W dalszej kolejności plasują się o. kłajpedzki i o. szawelski. Pozostałe okręgi nie są brane pod uwagę, ponieważ Departament Statystyki Litwy nie podaje danych o nakładach w B+R w tych okręgach.

Warto również odnotować, że poziom rozwoju i aktywność sektora B+R mocno koreluje z potencjałem akademickim poszczególnych regionów. Jak wyżej było podane, to okręgi posiadające największe zasoby akademickie charakteryzują się dużą aktywnością B+R.

4. Regionalna polityka innowacyjna jako czynnik przewagi konkurencyjnej Litwy

W gospodarce opartej na wiedzy, innowacje i nowe technologie stają się podstawowym czynnikiem w budowaniu trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego. Bardzo ważnym ogniwem współczesnej polityki gospodarczej jest polityka innowacyjna. Można posłużyć się definicją E. Okoń-Horodyńskiej, która uważa iż polityka innowacyjna to “programy rządowe, narzędzia, instrumenty, mechanizmy i miary mające na celu oddziaływanie przez państwo pośrednio bądź bezpośrednio na poziom innowacyjności poszczególnych podmiotów i sektorów, jak również na kształtowanie się innowacyjnej struktury gospodarczej”²⁴. Analogicznie można zdefiniować regionalną politykę innowacyjną jako zbiór reguł, metod i narzędzi, za pomocą których podmioty polityki regionalnej stymulują procesy innowacji²⁵.

Na Litwie politykę innowacyjną kształtuje i wdraża Ministerstwo Gospodarki i Ministerstwo Oświaty Litwy. Te podmioty gospodarcze podejmują zespół działań i decyzji, zorientowanych na wspieranie innowacyjności i budowanie skutecznego systemu innowacji. Ministerstwo Gospodarki Litwy jest odpowiedzialne za sprzyjające warunki we wdrażaniu polityki innowacyjnej, a Ministerstwo Oświaty – za rozwój sektora B+R.

Te podmioty gospodarcze swoje działania opierają na bardzo ważnym dokumencie – *Strategii Innowacji Litwy na lata 2010-2020*²⁶. W strategii są podane zadania, wizja i cele do osiągnięcia w polityce innowacyjnej Litwy do 2020 roku. Jest ona nastawiona głównie na tworzenie twórczego społeczeństwa oraz warunków sprzyjających rozpowszechnianiu innowacji i przedsiębiorczości. Na rysunku 6 przedstawiono kierunki rozwoju sektorów gospodarczych, objęte przyszłymi działaniami polityki innowacyjnej.

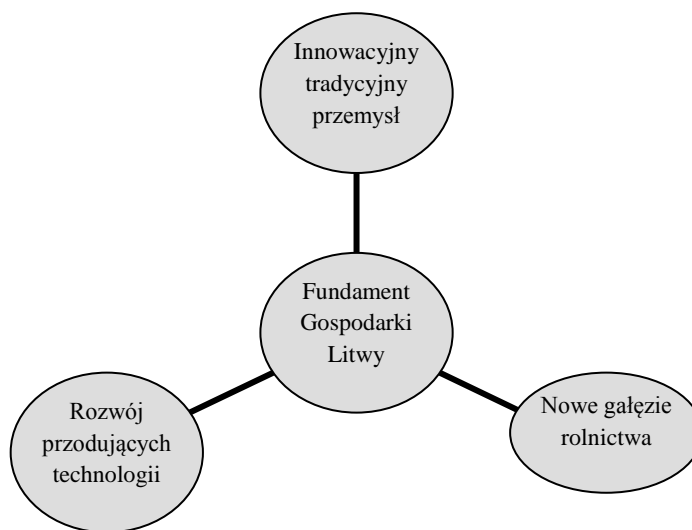
Aby ocenić osiągnięte rezultaty w poszczególnych sektorach gospodarki, będą brane pod uwagę wskaźniki wchodzące do oceny syntetycznego wskaźnika innowacyjności UE. Jednak większość z tych miar są ogólne, czyli na poziomie kraju. Wnioskując, warto przeanalizować rolę polityki innowacyjnej na poziomie regionalnym.

²⁴ E. Okoń-Horodyńska, *Rola polskiej nauki we wzroście innowacyjności gospodarki*, Warszawa 2004, s.13.

²⁵ A. Nowakowska, *Regionalny wymiar procesów innowacji*, Łódź 2011, ss. 102-104.

²⁶ Szerzej o tym na: <http://www.mita.lt/lt/inovacijos/inovaciju-politika-lietuvoje/>, [dostęp: 27.10.2013].

Rysunek 6. Kierunki rozwoju polityki innowacyjnej Litwy, na okres 2010-2020



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Portalu *Agencji Nauki, Innowacji i Technologii*, [online] <http://www.mita.lt/lt/inovacijos/inovaciju-politika-lietuvoje/> [dostęp: 20.10.2013].

Rozwój regionalny jest w bardzo dużym stopniu uwarunkowany prowadzoną polityką organów władzy samorządu terytorialnego. A więc polityka regionalna Litwy, wykorzystując mechanizmy polityki innowacyjnej kraju, powinna kształtować warunki rozwoju konkurencyjności i innowacyjności okręgów. Same okręgi mogą opracowywać i wdrażać własne strategie innowacji. W Polsce w okresie 2002-2003 zostały opracowane pierwsze regionalne strategie innowacji²⁷ dla 5 województw za środki Piątego Programu Ramowego Unii Europejskiej. Obecnie każde województwo ma opracowaną własną Regionalną Strategię Innowacji (w jęz. ang. *RIS*). Głównym celem tej strategii jest pomoc podmiotom władz regionalnych w zdefiniowaniu i wdrożeniu efektywnego systemu wspierania innowacyjności w regionie. Strategia powinna określać kierunki polityki innowacyjnej i sposoby budowy i optymalizacji regionalnej infrastruktury wspomagającej innowacyjność.

Na Litwie natomiast obecnie jedynie 5 okręgów z 10 opracowało Regionalną Strategię Innowacji. Jak podają źródła internetowe, od 2005 roku Centrum Innowacji Litwy opracowało i wdraża projekt *RIS LIETUVA-INNPULSE*²⁸. Celem tego projektu jest przygotowanie konkurencyjnej regionalnej strategii innowacji dla pięciu okręgów litewskich: wileńskiego, kłajpedzkiego, szawelskiego, poniewieskiego i telszańskiego.

²⁷ G. Gorzelak, A. Bąkowski i inni, *Raport Polskie Regionalne Strategie Innowacji – ocena i wnioski dla dalszych działań*, Warszawa 2006, online

<https://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/archiwum/Documents/e74674d5bfc5477399a5df84b775403bpolskieregionalnesi1.pdf> [dostęp: 19.10.2013].

²⁸ Szerzej: Portal Innowacji Litwy, <http://www.lic.lt/index.php?-344672571> [dostęp: 19.10.2013].

Zakończenie

Zaprezentowane powyżej dane statystyczne oraz ich analiza, nasuwają kilka wniosków, dotyczących rozwoju regionalnego Litwy. Po pierwsze, większość okręgów litewskich posiada tradycyjne sektory gospodarcze i przestarzałe technologie. Kierunkiem rozwoju gospodarczego tych okręgów jest wprowadzenie nowych technologii do tych istniejących tradycyjnych branż. Należy zwrócić większą uwagę na współpracę przedsiębiorstw, sektora B+R oraz wyższych uczelni.

Również przedsiębiorstwa w bardzo małym stopniu ponoszą nakłady na zakup licencji, praw patentowych. Brakuje inwestowania we własny kapitał intelektualny. Okręgi, niezdolne do tworzenia własnych procesów innowacji, powinny stać się bardziej otwarte i wzmacniać współpracę z instytucjami z zewnątrz. Przyczyniłoby się to do rozwoju mechanizmów absorpcji i dyfuzji innowacji.

Polityka regionalna Litwy ma być bardziej skierowana na rozwój innowacyjności okręgów. Każdy okręg posiada własny potencjał, który w większym lub mniejszym stopniu, składa się na innowacyjność okręgu. Pewnym wyzwaniem dla polityki regionalnej Litwy jest pomoc w rozpoznaniu indywidualnej trajektorii rozwoju okręgów.

Opracowane strategie innowacyjności dla Litwy i kilku okręgów są jedynie wstępnym krokiem do wspierania innowacyjności. Sam proces wdrażania i jego skutki będą oceną efektywności danych strategii. Brak konkretnych wyników w tym kontekście nie pozwala na przeprowadzenie dokładniejszej analizy. Jak pokazują doświadczenia wielu krajów Unii Europejskiej, rozwój innowacyjności w regionach składa się na rozwój gospodarczy kraju, co z kolei prowadzi do budowania własnej przewagi konkurencyjnej państwa na rynku międzynarodowym.

BIBLIOGRAFIA

Caputa W., Sz wajca D., *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2010.

Cook Ph., *Planowanie regionalnej sieci innowacyjnej*, w: *Polityka rozwoju regionalnego, innowacje i restrukturyzacja*, PARR, Warszawa 1997.

Departamentu Statystyki Litwy, <http://www.osp.stat.gov.lt/web/guest/rodikliai27> [dostęp: 09-29.10.2013].

Godlewska-Majkowska H., *Innowacyjność jako czynnik wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów w latach 2002-2007*, Wydawnictwo Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.

Gorzelał G., Bąkowski A. i inni, *Raport Polskie Regionalne Strategie Innowacji – ocena i wnioski dla dalszych działań*, Warszawa 2006, online <https://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/archiwum/Documents/e74674d5bfc5477399a5df84b775403bpolskie-regionalnesi1.pdf> [dostęp: 19.10.2013].

Grosse T. G., *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.

Guobys V., *LTB Centrum informacji o patentach*, w: *Ochrona własności przemysłowej Nr 55*, online: www.tb.lt/pic/PNA/PNA/PNA-55_str-05.pdf [dostęp: 10.09.2013].

Haffer M., Haffer R., *Aktywność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw Pomorza i Kujaw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008.

<http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener> [dostęp: 10.09.2013].

<http://www.mita.lt/lt/inovacijos/inovaciju-politika-lietuvoje/>, [dostęp: 27.10.2013].

Janasz W., *Innowacje w zrównoważonym rozwoju organizacji*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011.

Lichniak, *Innowacja, proces innowacyjny, system innowacyjny*, [w:] Innowacyjność jako czynnik wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów w latach 2002-2007, red. H. Godlewska-Majkowska, Studia i Analizy Instytutu Przedsiębiorstwa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.

Lichniak I., *Zachowania innowacyjne jednostek samorządu terytorialnego szczebla wojewódzkiego*, w: H. Godlewska-Majkowska, *Innowacyjność jako czynnik wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów w latach 2002-2007*, Studia i Analizy Instytutu Przedsiębiorstwa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.

Nowakowska A., *Regionalny wymiar procesów innowacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.

Okoń-Horodyńska E., *Rola polskiej nauki we wzroście innowacyjności gospodarki*, Wyd. Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa 2004.

Portal

http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,14211034,Globalny_indeks_innowacji_Polska_za_Bulgaria_Rumunia_.html [dostęp: 10.09.2013].

Portal *Innowacji Litwy*, <http://www.lic.lt/index.php?-344672571> [dostęp: 19.10.2013].

Portal innowacji, *Francuski system zarządzania innowacjami*, online: http://www.pi.gov.pl/Polityka/chapter_95683.asp [dostęp: 10.10.2013].

Portal *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, <http://www.slownik-online.pl/kopalinski/5A71EDB9DECA10C8C12565E30026D687.php> [dostęp: 15.03.2012].

Portal *słownik-tłumacz* <http://www.translate.pl/pl.php4> [dostęp: 10.09.2013].

Portalu *Agencji Nauki, Innowacji i Technologii*, <http://www.mita.lt/lt/inovacijos/inovaciju-politika-lietuvoje/> [dostęp: 20.10.2013].

Raport Komisji Europejskiej, *Innovation Union Scoreboard 2013*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf [dostęp: 10.10.2013].

Raport z badań, *Poziom i struktura innowacji w województwie pomorskim i ich wpływ na zmiany profilu specjalizacyjnego regionu*, Kutno, Październik 2009.

Sulek J., *Rola funduszy strukturalnych w budowaniu przewagi konkurencyjnej regionów Polski Wschodniej*, w: S. Pangsy-Kania, K. Piech, *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym*, Wydawnictwo Instytutu Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008.

Świtalski W., *Innowacje i konkurencyjność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.

SPRAWNOŚĆ INSTYTUCJI SEKTORA PUBLICZNEGO W ZAKRESIE WDRAŻANIA REGIONALNYCH PROGRAMÓW OPERACYJNYCH W WOJEWÓDZTWACH POLSKI WSCHODNIEJ

Streszczenie

Potencjał administracyjny instytucji publicznych zaangażowany w realizację polityki spójności i pozyskiwanie środków z Unii Europejskiej stanowi jeden z głównych czynników warunkujących skuteczność absorpcji funduszy unijnych. Dzięki wprowadzeniu zasady decentralizacji polityki regionalnej władze UE przyznały samorządom regionalnym kompetencje do zarządzania środkami pomocowymi. Przesunięcie środka administrowania z poziomu krajowego na region sprawiło, że beneficjenci uzyskali łatwiejszy dostęp do możliwości sfinansowania projektów środkami unijnymi. Ponadto zwiększyło się znaczenie samorządów regionalnych, a skuteczna realizacja polityki spójności stworzyła nowe źródło finansowania i zwiększyła możliwości rozwojowe.

EFFICIENCY OF THE PUBLIC SECTOR IN THE IMPLEMENTATION OF THE REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMS IN THE PROVINCES OF EASTERN POLAND

Summary

The administrative capacity of public institutions involved in the implementation of cohesion policy and obtaining funds from the European Union is one of the main factors determining the efficiency of absorption of EU funds. With the introduction of the principle of decentralization of regional policy, the EU authorities have granted regional governments powers to manage financial assistance. Moving the center of administration from the national to the region level meant that the beneficiaries received the possibility of easier access to EU funds to finance their projects. In addition, the importance of regional governments has increased and successful implementation of cohesion policy has created a new source of funding and new opportunities for development.

Słowa kluczowe (Keywords): the public sector, the operational program, EU cohesion policy

Wstęp

Pojęcie sektora publicznego utożsamiane jest często z pojęciem finansów publicznych. Określenia te są używane zamiennie, gdyż sprzyja temu wieloznaczność samego pojęcia

¹ Dr Alina Walenia, Uniwersytet Rzeszowski.

państwa, kojarzonego z finansami publicznymi i sektorem publicznym. W UE nie ma jednolitych kryteriów zaliczania podmiotów do sektora publicznego. Najczęściej do sektora publicznego zalicza się trzy rodzaje podmiotów świadczących dobra i usługi publiczne, tj. rząd centralny lub federalny, jednostki komunalne (gminy i związki gmin) oraz władze regionalne (regional governments)². Zakres sektora publicznego oraz jego strukturę w państwach UE cechuje duże zróżnicowanie. Rola podmiotów i służ publicznych w procesie zaspakajania potrzeb społecznych wynika z wielu uwarunkowań prawno – ekonomicznych oraz historycznych. Kształt sektora publicznego w krajach europejskich jest wynikiem procesów przemian i reform, których celem jest podnoszenie efektywności funkcji i zadań publicznych pełnionych przez państwo. Zróżnicowanie sektora publicznego w krajach europejskich przejawia się m.in. w:

- - stopniu decentralizacji,
- - wielkości sektora publicznego (rozumianej jako stosunek wydatków publicznych do PKB),
- - zakresie pełnionych przez podmioty i służby publiczne funkcji i realizowanych zadań,
- - formie komunikacji z odbiorcami dóbr i usług publicznych,
- - wykorzystywanych kanałach dystrybucji dóbr i usług publicznych.

Pomimo istniejących różnic w działalności sektora publicznego w poszczególnych krajach europejskich możliwe jest wskazanie wspólnych kategorii i cech struktur państwowych. We wszystkich państwach członkowskich sektor publiczny związany jest z tworzeniem zasad funkcjonowania społeczeństwa oraz świadczeniem szeregu usług publicznych. Znaczenie sektora publicznego wynika z misji państwa, jego celów oraz stosowanych narzędzi ich realizacji. Zakres i wielkość sektora publicznego zależą od roli państwa w gospodarce i spełnianych przez nie funkcji. Szczególna rola instytucji sektora publicznego związana jest z wdrażaniem zasad polityki spójności UE w regionach. Instytucje publiczne poprzez uzyskane akredytacje zarządzają środkami UE i decydują o ich przeznaczeniu i wykorzystaniu, dokonują rozliczeń i płatności tych środków. Pełnią funkcję Instytucji Wdrażających, Zarządzających, Pośredniczących i Płatniczych w poszczególnych programach operacyjnych. Realizując powyższe funkcje sektor publiczny pełni ważną rolę w zakresie wdrażania zasad polityki spójności UE w regionach, a poprzez to wpływa na rozwój regionów podnoszenie ich konkurencyjności i przeciwdziałanie marginalizacji (rys.1).

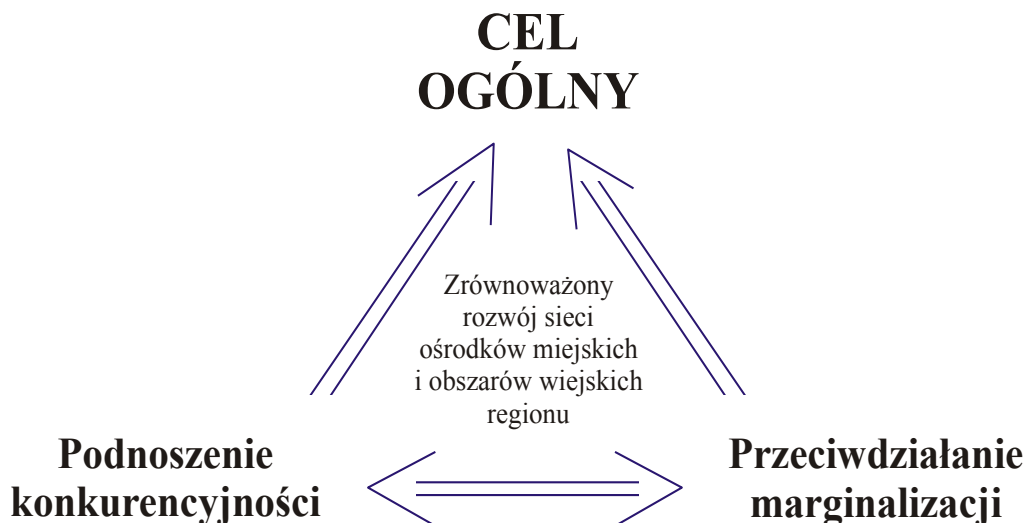
W okresie programowania 2007 – 2013 na realizację inwestycji i przedsięwzięć zapisanych w Narodowej Strategii Spójności na lata 2007 – 2013³ Unia Europejska przyznała Polsce ponad 67, 3 mld euro, co stanowiło ok. 1/5 ogólnej kwoty środków przeznaczonych na politykę spójności Unii Europejskiej w tych latach. Z funduszy strukturalnych współfinansowanych jest 5 programów operacyjnych o krajowym, bądź ponadregionalnym zasięgu działania, finansowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Funduszu Spójności oraz Europejskiego Funduszu Społecznego, 16 regionalnych programów

² A. Szewczuk, M. Ziolo, *Zarys ekonomiki sektora publicznego*, Wyd. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2008

³ *Narodowa Strategia Spójności na lata 2007 – 2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008

operacyjnych, finansowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, a także programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej⁴.

Rysunek 1 . Główna misja jednostek sektora publicznego uczestniczących we wdrażaniu RPO



Źródło: opracowanie własne

Absorpcja funduszy unijnych przeznaczonych na te cele zależy w dużym stopniu od sprawnie funkcjonującego układu instytucjonalnego. System instytucjonalny obejmuje krajowe i regionalne instytucje, wykonujące zadania związane z zarządzaniem, wdrażaniem, monitoringiem, certyfikacją wydatków oraz audytem realizowanych programów operacyjnych. W regionach główną rolę w tym zakresie pełnią instytucje o charakterze regionalnym i lokalnym, które dobrze znają specyfikę i problemy danego obszaru. Ponadto w sposób bezpośredni mogą przyczynić się do przemian i rozwoju danego regionu.

Głównym celem publikacji jest dokonanie oceny znaczenia sektora publicznego zaangażowanego we wdrażanie regionalnych programów operacyjnych finansowanych ze środków UE w województwach Polski Wschodniej. Wyszczególnienie czynników warunkujących jego sprawne funkcjonowanie oraz wskazanie zmian zachodzących w jego układzie na przestrzeni lat 2010 -2012. Przeprowadzona została ocena działalności instytucji zaangażowanych w proces pozyskiwania środków z funduszy europejskich wdrażanych w formie regionalnych programów operacyjnych.

Materiał empiryczny do badań zgromadzony został na podstawie analizy obowiązujących dokumentów organizacyjnych i prawnych pochodzących z administracji rządowej oraz administracji samorządowej. Istotnym źródłem informacji były publikowane przez

⁴ D. Murzyn, *Polityka Spójności Unii Europejskiej a proces zmniejszania dysproporcji w rozwoju gospodarczym Polski*, Warszawa 2010, s. 51.

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego raporty dotyczące zaangażowania administracji publicznej w proces wdrażania Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia na lata 2007-2013. Do analizy wykorzystane zostały wyniki badań ankietowych⁵ przeprowadzonych w 12 samorządach gmin w zakresie wyszczególnienia czynników warunkujących wdrażanie przez sektor publiczny polityki rozwoju regionalnego mającej na celu wyrównywanie dysproporcji wewnątrz regionów. Badania ankietowe pozwoliły na zidentyfikowanie obszarów problemowych związanych z organizacją i funkcjonowaniem instytucji zarządzających w regionach środkami UE wdrażanymi w formie regionalnych programów operacyjnych.

1. Znaczenie sektora publicznego we współczesnej gospodarce

Sektor publiczny funkcjonuje w każdym współczesnym państwie i to bez względu na jego panujący system społeczno – ustrojowy, czy też osiągnięty poziom rozwoju społeczno - ekonomicznego pozostaje nadal w centrum szczególnego zainteresowania. Sprawne i efektywne funkcjonowanie sektora publicznego w Polsce i na świecie bezpośrednio wpływa na budowanie dobrobytu społecznego. Misją sektora publicznego jest służba publiczna, a sektora prywatnego zysk ekonomiczny⁶. Misję sektora publicznego określa się jako „zapewnienie dóbr publicznych”. Rola jaką odgrywa sektor publiczny w gospodarce i społecznym podziale pracy, w sposób istotny determinuje konieczność utrzymania wysokiej efektywności i racjonalności jego działania. Ten pożądany stan sektora publicznego jest w dużym stopniu zależny nie tylko od „jakości” zaangażowanego tam czynnika ludzkiego, ale także od poprawnego zarządzania nim. W sektorze publicznym jakość usług publicznych jest w dużym stopniu uwarunkowana jakością kadr zaangażowanych w funkcjonowanie sektora publicznego dotyczy to szczególnie przygotowania profesjonalnego osób do pełnienia określonych ról i wyposażenia ich w uprawnienia władcze.

Pomimo odmienności ról i zadań jednostek organizacyjnych funkcjonujących w ramach sektora publicznego jest pewien wspólny katalog cech wyróżniających sektor publiczny w stosunku do sektora prywatnego. Najważniejszym rozróżnieniem jest funkcja, którą jest dobro publiczne w przeciwieństwie do organizacji sektora prywatnego realizującego zindywidualizowane cele właścicieli lub grupy osób. Sektor publiczny jest podatny na silne oddziaływanie polityki⁷. Dla utrzymania stabilności systemu politycznego w zarządzaniu publicznym niezbędna jest partycypacja społeczna i jak największa przejrzystość działania wszystkich funkcjonariuszy publicznych. W zarządzaniu jednostkami sektora publicznego nie

⁵ Badania ankietowe przeprowadzone zostały w 2012 r. wśród 12 jednostkach samorządu terytorialnego jako głównych beneficjentów środków z budżetu UE wdrażanych w ramach RPO WP w poszczególnych woj. makroregionu Polski Wschodniej

⁶ J. Ładysz, *Polityka strukturalna Polski i Unii Europejskiej*, Warszawa 2008, s. 135.

⁷ B. Ekstowicz, M. J. Malinowski, *Polityka strukturalna Unii Europejskiej stymulatorem procesów modernizacji i rozwoju społeczno-ekonomicznego Polski w latach 2007-2015*, Warszawa 2010, s.57.

często mówi się o jakości podejmowanych decyzji i zarządzania kadrami, natomiast częściej o jakości funkcjonowania sektora publicznego jako całości⁸.

W sektorze publicznym uwaga społeczności lokalnych jest kierowana na efektywność i rezultaty działania jednostek tego sektora. Sukces jednostki sektora publicznego uzależniony jest nie tylko od kwalifikacji i umiejętności zatrudnionych w nim osób, lecz przede wszystkim od takich czynników jak zaangażowanie „dla dobra publicznego”, odpowiedzialność czy odwaga podejmowania nowych wyzwań. Jednostki sektora publicznego stosują nowe metody zarządzania kadrami, co umożliwi kompleksowe oddziaływanie na pracowników i ich potencjał twórczy. Jednym z wprowadzanych rozwiązań w tym zakresie jest podejście oparte na pojęciu kompetencji⁹. Współczesną administrację powinny cechować niewładcze formy oddziaływania, to urzędnik powinien cechować się pomysłowością, konsekwencją w działaniu, łatwością nawiązywania kontaktów, życzliwością i taktem w postępowaniu z ludźmi. Sprawność i legalność funkcjonowania aparatu państwowego to podstawowe zasady sektora publicznego. Sektor publiczny powszechnie uznawany za synonim państwa realizuje z wykorzystywaniem różnych form prawnych i organizacyjnych podstawowe funkcje państwa. Zalicza się do nich przede wszystkim:

- zapewnienie porządku publicznego i bezpieczeństwa państwa oraz występującego systemu wartości,
- organizowanie życia gospodarczego, w tym stwarzanie warunków do rozwijania działalności gospodarczej,
- zaspokojenie potrzeb społecznych i kulturalnych obywateli przez politykę społeczną państwa,
- reprezentowanie interesów społeczeństwa w stosunkach z innymi państwami oraz organizacjami międzynarodowymi i integracyjnymi.

Członkostwo Polski w strukturach UE wpłynęło na zwiększony zakres zadań sektora publicznego, tj. poza ww. ustawowymi zadaniami sektora publicznego, jego jednostki organizacyjne pełnią ważne funkcje w zakresie zarządzania, wdrażania monitorowania i rozliczania środków z budżetu UE. Na sprawne zarządzanie i wykorzystanie środków UE z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności przez administrację publiczną istotny wpływ na spełnienie następujących warunków:

- utworzenie odpowiedniej wewnętrznych struktury organizacyjnej realizującej zadania zgodne z systemem realizacji europejskiej polityki spójności,
- zatrudnienie warunkujące danej jednostce efektywne wykonywanie funkcji w systemie,
- przeszkolenie kadr w celu zdobycia wiedzy niezbędnej do obsługi funduszy UE,

⁸ Strahl D. (red.), *Metody oceny rozwoju regionalnego*, Wyd. Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2006.

⁹ A.Orlińska – Kondor, *Zarządzanie ludźmi oparte na pojęciu kompetencji*. W: Nowe tendencje i wyzwania w zarządzaniu personelem. Red. L.Zbiegień – Maciąg. Wyd. Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer, Kraków 2006.

- stworzenie wewnętrznej procedury funkcjonowania jednostki w systemie wdrażania funduszy UE)¹⁰.

2. Rola sektora publicznego w procesie wdrażania zasad polityki spójności UE w makroregionie Polski Wschodniej

Makroregion Polski Wschodniej to pięć województw: Lubelskie, Podkarpackie, Podlaskie, Świętokrzyskie i Warmińsko – Mazurskie stanowiących zwarty terytorialnie obszar charakteryzujący się niskim poziomem spójności, gospodarczej, społecznej i terytorialnej. Na obszarze tym stanowiącym 31,6% powierzchni Polski zamieszkuje 21,7% ludności kraju i wytwarzane jest 15,2% produktu krajowego brutto¹¹. Regiony te są najslabiej rozwinięte ekonomicznie, społecznie, cechuje je niska jakość kapitału ludzkiego, niska dostępność terytorialna, niski poziom rozwoju infrastruktury, niski poziom dochodów generowanych na tym obszarze oraz wysoki poziom zależności od rolnictwa. Pobudzenie rozwoju tego obszaru wymaga zastosowania szerokiej palety instrumentów. Szczególne możliwości pojawiły się w związku z wejściem Polski do UE i dostępem do instrumentów polityki regionalnej. Wyrazem tego w latach 2007 – 2013 jest między innymi specjalny program operacyjny Rozwój Polski Wschodniej oraz 5 regionalnych programów operacyjnych.

Rozwój regionu uzależniony jest od potencjału ludzkiego, innowacyjnego, ekologicznego, infrastrukturalnego, finansowego i instytucjonalnego. Szczególnie duże znaczenie dla rozwoju regionu posiadają wysokie kwalifikacje ludzi oraz nowoczesna infrastruktura instytucjonalna. Specjalne miejsce w polityce rozwoju regionalnego zajmują wartości niematerialne jak wiedza, badania naukowe, nowe kwalifikacje i umiejętności oraz zdolności przywódcze i inicjatywy lokalne¹².

Wdrażany okres programowania 2007–2013 jest drugim tego rodzaju przedsięwzięciem w Polsce, co pozwala na skorzystanie z doświadczeń zdobytych przez zasób kadrowy ubiegłych lat. Pomimo podejmowania licznych praktyk mających na celu poprawę działania pracowników zajmujących się dystrybucją funduszy unijnych, system kadr zarządzania nadal wykazuje wiele punktów słabości¹³.

Struktura układu instytucjonalnego, jego potencjał kadrowy i umiejętności organizacyjne ma podstawowe znaczenie w procesie realizacji polityki regionalnej i jej efektywności. Uskutecznienie programu zawartego w RPO warunkowane jest nie tylko przez instytucje zarządzające, lecz całą strukturę organizacyjną tworzącą układ instytucjonalny województwa, zarówno na poziomie regionalnym, jak też centralnym i lokalnym. W prawidłowo działającej strukturze tak samo ważny jest potencjał kadrowy instytucji zarządzających, wdrażających

¹⁰ Walenia A., *Przygotowanie organizacyjne i kadrowe jednostek samorządu terytorialnego woj. podkarpackiego do absorpcji środków UE*, Samorząd Terytorialny nr 11/2008;

¹¹ Dane GUS za 2011 r.

¹² K. Paliwoda: *Programy pomocowe UE i ich rola w rozwoju regionalnym Polski*. AE Wrocław 2008, s. 120.

¹³ J. Cebulak, *Znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego we wdrażaniu polityki regionalnej Podkarpacia w procesie integracji europejskiej*, Wyd. SGGW, Warszawa 2009, s. 45.

RPO, a także kapitał ludzki samorządów terytorialnych, będących głównymi beneficjentami środków pochodzących z Unii Europejskiej.

Analiza potencjału administracyjnego systemu instytucji publicznych realizujących Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007-2013 przeprowadzona została na podstawie danych publikowanych przez Departament Koordynacji Wdrażania Funduszy Unijnych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, który sporządza cyklicznie, co sześć miesięcy raporty prezentujące wyniki badań w zakresie zdolności jednostek administracji publicznej zajmujących się obsługą funduszy unijnych. Analizie poddano trzy strategiczne instytucje odgrywających najważniejszą rolę w pozyskiwaniu, koordynacji i zarządzaniu środkami pochodzącymi z funduszy strukturalnych, tj. Urząd Marszałkowski, Urząd Wojewódzki, Wojewódzki Urząd Pracy.

Realizacja zadań w zakresie wdrażania programów operacyjnych współfinansowanych ze środków UE przez poszczególne instytucje publiczne uzależniona jest głównie od zasobów ludzkich. Analizę zasobów kadrowych w badanych województwach przeprowadzono uwzględniając liczbę pracowników zatrudnionych w poszczególnych instytucjach na stanowiskach związanych z realizacją NSRO 2007-2013. Zatrudnienie jest bowiem jednym z ważniejszych czynników determinującym efektywności i skuteczność działania instytucji oraz zwiększa szanse na pełne wykorzystanie środków przyznanych Polsce na dany okres programowania. Niemal pięciokrotny wzrost alokacji środków w okresie 2007-2013 wymaga zwiększenia potencjału administracyjnego zarówno w sposób ilościowy, jak i jakościowy. Należy również zauważyć, że ilość jednostek tworzących układ instytucjonalny poszczególnych samorządów uzależniona jest od ilości realizowanych programów w danym regionie¹⁴. Dane dotyczące zatrudnienia w instytucjach zaangażowanych w realizację Regionalnych Programów Operacyjnych przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Stan zatrudnienia w administracji publicznej w 5 regionach Polski Wschodniej związanej z wdrażaniem Regionalnych Programów Operacyjnych (liczba etatów)

Rok \ Jednostka	Urząd Marszałkowski	Urząd Wojewódzki	Wojewódzki Urząd Pracy	Ogółem	Wzrost zatrudnienia pomiędzy kolejnymi latami [%]
2008	114	10	121	245	
2009	222	19	159	400	38,8
2010	230	20	157	407	1,7
2011	237	20	160	417	2,4
2012	259	20	163	442	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów dotyczących potencjału administracyjnego systemu instytucjonalnego Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia

¹⁴ Kuchlewski T., *Praktyczny poradnik dla samorządów w okresie 2007-2013... czyli o tym, jak skutecznie pozyskać środki finansowe z różnych funduszy pomocowych, w tym ze środków unijnych*, Kleosin-Ignatki 2007, s. 174.

Analiza danych statystycznych publikowanych przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (Instytucję Zarządzającą) wykazała, że następował systematyczny wzrost zatrudnienia w jednostkach administracji publicznej związanych z wdrażaniem Regionalnych Programów Operacyjnych. Najwyższy wzrost zatrudnienia dotyczył lat 2008 – 2009 i wynosił ok. 39%. W kolejnych latach stan zatrudnienia w tych instytucjach pozostawał bez zmian. Ze względu na specyfikę regionalnych programów oraz podział zadań i kompetencji największy stan zatrudnienia wystąpił w Urzędach Marszałkowskich pełniących funkcje Instytucji Zarządzających, a najmniejszy w Urzędach Wojewódzkich wykonujących zadania Instytucji Certyfikującej. Wzrost liczby zatrudnionych osób w latach 2008 – 2009 w instytucjach sektora publicznego wynikał głównie z wdrażania regionalnych programów operacyjnych ze zwiększoną liczbą priorytetów i działań oraz ze znacznego zbiurokratyzowania procedury rozpatrywania wniosków, rozliczania projektów. Najwyższy przyrost zatrudnienia zanotowano w województwie Podkarpackim (ok. 49%), natomiast najniższy w województwie lubelskim (ok. 15%).

Efektywne wykorzystanie funduszy pozyskanych z budżetu Unii Europejskiej warunkowane jest również stabilnością zatrudnienia w instytucjach zajmujących się tego rodzaju działalnością. Rotacja na stanowiskach osłabia jakość obsługi beneficjentów oraz wpływa na niskie tempo wykorzystania środków z funduszy. Niekorzystna nadmierna rotacja kadr powoduje:

- utratę doświadczenia zdobytego przez pracowników instytucji na stanowiskach obsługujących fundusze strukturalne;
- potrzebę ciągłego kształcenia i wdrażania nowych pracowników, co obniża sprawność działania instytucji¹⁵.

Korzystając z doświadczeń poprzedniego okresu programowania 2004-2006, podczas którego rotacja kadr wynosiła 20-25%, a za główną przyczynę takiego stanu uważa się niskie zarobki na stanowiskach zajmujących się wdrażaniem programów współfinansowanych ze środków z budżetu UE.

Podsumowując powyższą analizę należy stwierdzić, że układ instytucjonalny woj. Polski Wschodniej jest bardzo rozbudowany pod względem liczebności kadry w nim zatrudnionej. W ostatnim okresie wzrastała również rola wojewódzkich urzędów pracy pełniących funkcje Instytucji Wdrażających i widoczne było zjawisko liczby zatrudnionych pracowników obsługujących wdrażane programy.

Prawidłowo funkcjonujący układ instytucjonalny przekłada się na skuteczną realizację polityki spójności Unii Europejskiej. Wysokość absorpcji środków z budżetu regionalnych programów przez beneficjentów uzależniona jest w dużym stopniu od potencjału administracyjnego, który odpowiedzialny jest za przeprowadzenie procedury programowej pozwalającej na uzyskanie dofinansowania. Realizowane zadania w zakresie wdrażania programów operacyjnych w poszczególnych regionach wskazują na prawidłowe

¹⁵ M. Brennek (red.), *Dostęp do informacji oraz systemy wyborów projektów w ramach 16 Regionalnych Programów Operacyjnych*, Instytut Sobieskiego, Warszawa 2009, s. 31-32

funkcjonowanie systemu instytucjonalnego. Stopień przygotowania instytucji warunkuje skuteczne pozyskiwanie i zarządzanie środkami z funduszy unijnych potwierdza to liczba przeprowadzonych w latach 2010 - 2012 konkursów w związku z naborem wniosków w pięciu województwach: podkarpackim, podlaskim, świętokrzyskim, lubelskim oraz warmińsko – mazurskim. Najwięcej konkursów w ramach RPO ogłoszono w województwie lubelskim (odpowiednio 77 i 92), natomiast najmniej w warmińsko – mazurskim (31, 42). W województwie podkarpackim porównywalnym do województwa podlaskiego przeprowadzonych zostało 36 konkursów w 2010 r. i 54 w 2012 r. Analiza powyższych danych wskazuje, że występują znaczne dysproporcje w ilości ogłoszonych konkursów w stosunku do potencjału instytucjonalnego zaangażowanego w realizację regionalnych programów operacyjnych. Liczba osób zatrudnionych na stanowiskach związanych z funduszami UE w województwie podkarpackim w 2011 r. była o 5% wyższa, niż w województwie lubelskim, natomiast w 2012 r. różnica ta wynosiła już 11%. Natomiast w woj. lubelskim zorganizowano w 2010 r. o 35% więcej konkursów niż w woj. podkarpackim, podobnie w 2012 r. o 45% więcej. W podsumowaniu należy stwierdzić, że obciążenie systemu instytucjonalnego zadaniami w zakresie realizacji regionalnych programów w poszczególnych województwach było zróżnicowane, np. woj. podkarpackim było znacznie mniejsze, niż w woj. lubelskim (tabela 2).

Tabela 2. Liczba ogłoszonych konkursów w Regionalnych Programach Operacyjnych w wybranych województwach w latach 2010 -2012

Lata	Województwo Podkarpackie	Województwo Podlaskie	Województwo Świętokrzyskie	Województwo Lubelskie	Województwo Warmińsko - Mazurskie
2010	36	32	25	56	31
2011	45	57	40	77	40
2012	54	71	44	92	42

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportu z postępu wdrażania RPO 2007 – 2013

Najmniej konkursów w ramach RPO w regionie Polski Wschodniej ogłoszono w województwie świętokrzyskim (łącznie 109). W regionie tym widoczne było powiązanie stanu zatrudnienia w instytucjach publicznych wdrażających RPO. Największą liczbę konkursów przeprowadzona została w województwie lubelskim, w którym także zatrudnionych było najwięcej pracowników w instytucjach obsługujących RPO. O obciążeniu pracą administracji wdrażającej RPO decydowała także liczba wniosków składanych w ramach poszczególnych konkursów (przeciętnie ok. 70 do 90 wniosków w przypadku 1 konkursu).

O alokacji planowanego budżetu RPO decyduje również liczba oraz łączna kwota składanych wniosków, a także wysokość przyznanych kwot dofinansowania do realizacji projektów w poszczególnych regionach. Analiza danych w tym zakresie wskazywała, że w poszczególnych województwach występowały zróżnicowane wysokości wnioskowanych kwot o dofinansowanie. Najwyższe wnioskowane kwoty dotyczyły województwa podlaskiego, a najmniejsze lubelskiego.

Tabela 3. Średnia kwota wniosku o dofinansowanie w Regionalnych Programach Operacyjnych (mln PLN) w wybranych województwach w latach 2010 - 2012

Lata	Województwo Podkarpackie	Województwo Podlaskie	Województwo Świętokrzyskie	Województwo Lubelskie	Województwo Warmińsko - Mazurskie
2010	1,6	2,5	1,7	2,1	1,3
2011	2,5	3,4	4,5	2,0	1,8
2012	3,8	4,6	2,2	0,9	2,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportu z postępu wdrażania RPO 2007 – 2013

O sprawności administracji publicznej głównie decyduje postępowanie w procedurze konkursowej, tj. czas przeznaczony na przeprowadzanie oceny projektu. Poprzez to pojęcie należy rozumieć „sumę liczby dni kalendarzowych przeznaczonych na ocenę formalną wszystkich wniosków w danym konkursie, gdzie decydują daty rozpoczęcia procesu i jego zakończenia oraz liczby dni kalendarzowych, podczas których dokonywano oceny merytorycznej”¹⁶. Czas przeznaczony na postępowania w procedurze konkursowej w poszczególnych regionach był zróżnicowany (tabela 4).

Tabela 4. Średnia długość oceny merytorycznej wniosków o dofinansowanie w konkursie zamkniętym w Regionalnych Programach Operacyjnych w wybranych województwach

Lata	Województwo Podkarpackie	Województwo Podlaskie	Województwo Świętokrzyskie	Województwo Lubelskie	Województwo Warmińsko - Mazurskie
2010	25	56	59	42	35
2011	27	54	60	49	40
2012	27	57	60	31	42

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportu z postępu wdrażania RPO 2007 – 2013.

Z analizy danych wynika, że proces weryfikacji merytorycznej przebiegał najszybciej w instytucjach województwa podkarpackiego (27 dni). Jak już wcześniej wspomniane układ instytucjonalny tego regionu posiada najliczniejszą kadre zaangażowaną w pracę związaną z RPO). Należy również zaznaczyć, że województwo podkarpackie znajduje się na drugim miejscu spośród 16 województw kraju, pod względem czasu trwania procedury oceny merytorycznej. Weryfikacja wniosków w krótszym czasie odbywa się tylko w województwie łódzkim (12 dni)¹⁷.

Etap oceny merytorycznej poprzedzany jest weryfikacją formalną, która traktowana jest, jako czynność wstępna – techniczna. Sprawdzane są przede wszystkim termin złożenia wniosku we właściwej instytucji, jego kompletność¹⁸. Podczas niej nieprawidłowo sporządzone wnioski są odrzucane, a pozostałe przechodzą przez dalszą procedurę aplikacyjną. Czas trwania weryfikacji uzależniony jest w głównej mierze od sprawności organizacyjnej układu

¹⁶ Raport... s. 59

¹⁷ Raport... s.60.

¹⁸ Kuchlewski T., *Praktyczny poradnik...*, op. cit., s. 241.

instytucjonalnego, liczebności jego potencjału kadrowego oraz umiejętności i doświadczenia w tego typu działaniach (tabela 5).

Tabela 5. Procentowy udział wniosków, które uzyskały pozytywną ocenę formalną w ramach konkursów zamkniętych przeprowadzonych w Regionalnych Programach Operacyjnych w regionach Polski Wschodniej

Lata	Województwo Podkarpackie	Województwo Podlaskie	Województwo Świętokrzyskie	Województwo Lubelskie	Województwo Warmińsko - Mazurskie
2010	75	76	82	72	68
2011	73	76	84	69	70
2012	73	77	85	69	72

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportu z postępu wdrażania RPO 2007 – 2013

Powyższa tabela przedstawia procentowy udział wniosków przechodzących pozytywnie procedurę weryfikacji formalnej. W badanych województwach utrzymywała się ona na podobnym poziomie, wahającym się pomiędzy 69% a 85%. Złożenie wniosku o dofinansowanie nie stanowi gwarancji uzyskania środków z funduszy Unii Europejskiej. Procedura aplikowania po środki jest kilkuetapowa. Już na jej początku bada się, czy dany podmiot posiada, w konkretnym przypadku, zdolność do bycia beneficjentem, czy przedmiot projektu jest zgodny z wszelkimi postanowieniami właściwymi dla danego priorytetu, w ramach którego wnioskodawca ubiega się o uzyskanie dofinansowania¹⁹. Na tej podstawie część projektów zostaje odrzucona.

Ocena formalna i merytoryczna to tylko jeden z etapów procedury aplikacyjnej. Na całość konkursu składają się następujące etapy:

- ogłoszenie konkursu;
- nabór wniosków o dofinansowanie;
- ocena wniosków;
- ogłoszenie wyników konkursu;
- podpisanie umowy o dofinansowanie²⁰.

Analiza danych dotyczących trwających procedur aplikacyjnych w regionach (tabela 6) wykazała, że liczba dni upływających od dnia ogłoszenia wyników konkursu do podpisania umowy z beneficjentem była porównywalna we wszystkich badanych regionach i wynosiła od 175 do 188 dni. Ponadto niemal z każdym rokiem ulegała wydłużeniu o kilka dni.

Przeprowadzając analizę zmian długości przeprowadzania konkursów w RPO należy zwrócić szczególną uwagę na dane dotyczące województwa podkarpackiego. Z pośród wszystkich 5 województw proces aplikacji po środki z Unii Europejskiej w ramach RPO trwał najdłużej, natomiast etap oceny merytorycznej był najkrótszy z pośród wszystkich regionów w Polsce.

¹⁹ J. Cebulak, *Polityka regionalna Podkarpacia...*, op. cit. 163.

²⁰ T. Kuchlewski, *Praktyczny poradnik...*, op. cit., s. 253.

Tabela 6. Średnia długość konkursów zamkniętych w Regionalnych Programach Operacyjnych w wybranych województwach (liczba dni)

Lata	Województwo Podkarpackie	Województwo Podlaskie	Województwo Świętokrzyskie	Województwo Lubelskie	Województwo Warmińsko - Mazurskie
2010	176	178	177	175	160
2011	181	180	177	178	171
2012	188	185	178	186	180

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportu z postępu wdrażania RPO 2007 – 2013

System pozyskiwania funduszy strukturalnych, po wyczerpaniu procedury konkursowej, przewiduje również możliwość odwołania jedno- lub dwuinstancyjnego. Analiza danych w tym zakresie wskazywała na bardzo duże różnice pomiędzy poszczególnymi województwami. W odwoławczej procedurze przesądowej w województwie podkarpackim wystąpiła najmniejsza liczba beneficjentów z niej korzystającej. Najwięcej odwołań wystąpiło w woj. lubelskim oraz w 2011 r. w województwie świętokrzyskim, ponadto aż 45% z nich rozpatrzono na korzyść beneficjentów (tabela 7).

Tabela 7. Liczba odwołań w pierwszej i drugiej instancji złożonych w ramach poszczególnych Regionalnych Programów Operacyjnych w wybranych województwach (liczba dni)

Lata	Województwo Podkarpackie	Województwo Podlaskie	Województwo Świętokrzyskie	Województwo Lubelskie	Województwo Warmińsko - Mazurskie
2010	25	208	93	267	87
2011	54	62	814	149	92
2012	25	69	55	142	102

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportu z postępu wdrażania RPO 2007 – 2013

Wnioski

Dokonując podsumowania sprawności regionalnego układu instytucjonalnego w 5 województwach Polski Wschodniej należy stwierdzić, że w analizowanym okresie sektor publiczny związany z wdrażaniem RPO został oceniony pozytywnie. Realizował zadania w zakresie wdrażania projektów współfinansowanych ze środków UE w ramach RPO, których zakres systematycznie zwiększał się. Związane to było ze zwiększeniem się liczebności kadry systemu instytucjonalnego, zdobyciu znacznego doświadczenia. Dane zebrane na podstawie raportów o potencjale instytucjonalnym Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013 pozwalają sklasyfikować region Polski Wschodniej, jako prawidłowo działający system pod względem sprawności funkcjonalnej instytucji zaangażowanych w pozyskiwanie środków. Wskazują o tym dane dotyczące czasu przeprowadzania konkursów, ilości występujących odwołań, czy też odsetek wniosków przechodzących pozytywnie przez ocenę formalną. Układ instytucjonalny tego makroregionu wykazywał najwyższą sprawność w zakresie wdrażania RPO.

BIBLIOGRAFIA

Ekstowicz B., Malinowski M. J., *Polityka strukturalna Unii Europejskiej stymulatorem procesów modernizacji i rozwoju społeczno-ekonomicznego Polski w latach 2007-2015*, Toruń 2010.

Fijałowski M. (red.), *Możliwości aplikowania o fundusze Unii Europejskiej w perspektywie finansowej 2007-2013*, Warszawa 2007.

Herbst I., *Fundusze Europejskie szansą rozwoju PPP w Polsce*, Warszawa 2010.

Jóźwik B., Sagan M., Stępniewski T., *Polityka spójności Unii Europejskiej: doświadczenia, wnioski i rekomendacje na lata 2014-2020*. T. 2, Problemy i przykłady realizacji polityki spójności w polskich regionach i instytucjach, Lublin 2012.

Lechwar M., *Instytucjonalne zaplecze spójności społeczno-gospodarczej [w:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki*, red. M.G. Woźniak, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2008.

Ładysz J., *Polityka strukturalna Polski i Unii Europejskiej*, Warszawa 2008.

Murzyn D., *Polityka Spójności Unii Europejskiej a proces zmniejszania dysproporcji w rozwoju gospodarczym Polski*, Warszawa 2010.

Szara K., *Bariery pozyskiwania środków unijnych i ich wykorzystania w aspekcie cyklu życia projektu*, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2009.

Walenia A., *Przygotowanie organizacyjne i kadrowe jednostek samorządu terytorialnego województwa podkarpackiego do absorpcji środków UE – Samorząd Terytorialny nr 11/2008*.

Węclawski J., Misterek W., *Uwarunkowania wykorzystania funduszy Unii Europejskiej przez jednostki samorządu terytorialnego w województwie lubelskim*, Warszawa 2011.

FUNDUSZE UNII EUROPEJSKIEJ JAKO INSTRUMENT WSPIERANIA KONKURENCYJNOŚCI REGIONÓW

Streszczenie

Realia współczesnego świata pokazują coraz to nowe oblicza funkcjonowania gospodarek. Regiony uznawane niegdyś za opóźnione w rozwoju czy wręcz zacofane dynamicznie przyspieszają. Te zaś, które do tej pory dominowały zaczynają wykazywać mniej dynamiczny rozwój czy wręcz spowalniać. Obserwowana sytuacja była przyczynkiem do podjęcia w niniejszym artykule problematyki rozwoju regionów Unii Europejskiej w kontekście wzmacniania ich konkurencyjności dzięki funduszom unijnym.

W pracy przedstawiono teoretyczne rozważania na temat konkurencyjności regionów wskazując dwa główne podejścia akcentowane w literaturze przedmiotu. Ukazano także rozwój regionów świata z uwzględnieniem sytuacji kryzysowej ostatnich kilku lat. Zwrócono przy tym szczególną uwagę na intensywny rozwój niektórych regionów pozaeuropejskich. Dokonano również analizy środków przeznaczanych z budżetu unijnego na wzmacnianie konkurencyjności regionów wskazując ich wielkość, przypisanie do celów unijnej polityki regionalnej oraz dostępność dla regionów Unii Europejskiej. Zwieńczeniem opracowania jest próba określenia oddziaływania funduszy europejskich na wzrost konkurencyjności regionów unijnych.

FUNDS OF THE EUROPEAN UNION AS THE INSTRUMENT TO PROMOTE THE COMPETITIVENESS OF REGIONS

Summary

The realities of the modern world show more and more new faces of the functioning of economies. Regions which were earlier considered as developmentally delayed or even dynamically backward, now are speeding up. Whereas those that so far dominated begin to show less dynamic growth or even slow down. The observed situation was the cause to consider the issue of development of the regions of the European Union in the context of strengthening their competitiveness through EU funds in this article.

The paper presents a theoretical reflection on the competitiveness of regions indicating two main approaches emphasized in the literature. It also shows the development of regions of the world with regard to the crisis of the past few years. At the same time particular attention is paid to intense development of some non European regions. There is also an analysis of resources channeled from EU budget for strengthening competitiveness of regions, indicating the amount of funds, their assignment for the objectives of EU regional policy and their

¹ Dr Tomasz Dębowski, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Zakład Polityki Regionalnej i Zarządzania Projektami.

availability to EU regions. The capstone of this article is an attempt to determine the influence of EU funds on the increase of competitiveness of EU regions

Słowa kluczowe (Keywords): region, European funds, development of European Union, competitiveness of regions.

Wstęp

W dobie kryzysu gospodarczego, którego skutki są odczuwalne współcześnie przez niemalże wszystkie gospodarki na świecie, jawi się pytanie o przyszłość Unii Europejskiej. W skali globalnej uwidacznia się bowiem wyraźne przesunięcie polaryzacji rozwoju społeczno-gospodarczego w stronę krajów azjatyckich (np. Chiny, Indie, Mongolia), południowoamerykańskich (np. Brazylia, Meksyk) czy nawet afrykańskich (np. Sudan Południowy, Nigeria, Mozambik). Powstaje więc dylemat - w jakim stopniu zachodzące zmiany wpłyną na poziom konkurencyjności rozwiniętych gospodarek, w tym gospodarki Unii Europejskiej? Czy pozycja konkurencyjna wiodących gospodarek światowych zostanie zachowana?

Powyższe spostrzeżenia i obawy potwierdza Bank Światowy. Traci on optymizm w sprawie kondycji globalnej gospodarki, obniżając w swoim raporcie „Global Economic Prospects” światową prognozę wzrostu PKB z 3 proc. do 2,4 procent w 2013 r. oraz wyrażając stanowisko, iż kraje rozwinięte nie będą napędzać światowego wzrostu w przyszłości.

Wobec rysujących się, uzasadnionych obaw o spadek konkurencyjności Unii Europejskiej na rzecz innych rozwijających się obszarów, w prezentowanym artykule podjęto problematykę wykorzystania funduszy unijnych jako instrumentu wspierającego konkurencyjność regionów na obszarze Wspólnoty.

1. Konkurencyjność regionu

Konkurencyjność regionu to termin, który zawsze budzi żywe dyskusje, skłania do rozmaitych interpretacji, omówień i analiz. W zasadzie nie ma jednoznacznej definicji tej kategorii. W literaturze przedmiotu, zarówno tej polskiej jak i zagranicznej, spotkać można liczne próby określenia konkurencyjności regionu. W Polsce podejmowali się tego m.in. M. Klamut, B. Winiarski, R. Domański, B. Domański, G. Gorzelak, E. Wysocka, A. Jewtuchowicz, T. Marszał, D. Strahl, K. Kuciński, M. Piotrowska –Trybull, W. Kosiedowski i inni.

Analiza rozmaitych definicji konkurencyjności regionu skłania do refleksji. W rozważaniach terminologicznych przeważają bowiem dwa główne podejścia do tejsze problematyki.

Z jednej strony konkurencyjność regionu(-ów) jest łączona z bezpośrednią rywalizacją regionów o pozyskanie zasobów (inwestorów, wykwalifikowanych zasobów pracy, publicznych funduszy zewnętrznych).²

Orędownikiem tego podejścia jest m.in. B. Winiarski, który w swoich rozważaniach nad konkurencyjnością regionu stwierdza, iż „rywalizacja między regionami dotyczy przyciągania inwestycji prywatnych – przedsiębiorców, organizacji gospodarczych (krajowych i zagranicznych), pozyskiwania subwencji i innych form wsparcia z budżetu centralnego (czy też rządowych gwarancji dla kredytowania przez banki komercyjne różnych operacji w regionach), pozyskiwania środków pomocowych Unii Europejskiej i innych organizacji międzynarodowych.³

Z drugiej strony, w podejściu prezentowanym w przeważającej części dokumentów i raportów opracowywanych przez lub dla Komisji Europejskiej, konkurencyjność regionów jest tożsama z podnoszeniem ich poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego.⁴

Rozważania podjęte w niniejszym artykule skupiać się będą wokół obydwu prezentowanych stanowisk.

Konkurencyjność regionu determinowana jest wieloma wpływającymi na nią czynnikami. Można przyjąć wręcz, że jest to wypadkowa wielu wzajemnie ze sobą powiązanych czynników, do których należą przede wszystkim:⁵

- zróżnicowanie struktury ekonomicznej,
- dostępność komunikacyjna,
- innowacyjność i przedsiębiorczość mieszkańców,
- wykształcenie i ogólny potencjał intelektualno-kulturowy społeczności regionalnej,
- stopień samoorganizacji społeczeństwa (działalność samorządów terytorialnych, organizacji samorządowych, instytucji około biznesowych i innych),
- stan środowiska naturalnego,
- zaplecze naukowo-badawcze i rozwojowe,
- jakość zarządzania rozwojem regionu,
- zdolności absorpcyjne inwestycji krajowych i zagranicznych,
- rezerwy terenów nadających się do inwestycji.

Oprócz czynników natury endogenicznej, istnieje szeroka gama czynników egzogenicznych warunkujących poziom konkurencyjności regionów. Wśród tej grupy należy

² B. Winiarski, *Konkurencyjność: Kryterium wyboru czy kierunek strategii i cel pośredni polityki regionalnej?*, [w:] *Konkurencyjność regionów*, red. M. Klamut, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999, s.49.

³ B. Winiarski, *Czynniki konkurencyjności regionów*, [w:] *Konkurencyjność regionów*, red. M. Klamut, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 49.

⁴ D. Bielecka, *Możliwości oraz wykorzystanie środków pomocowych UE dla poprawy zdolności konkurencyjnej regionów*, [w:] *Konkurencyjność regionów. Rola technologii informacyjno-telekomunikacyjnych*, red. M. Runiewicz, Wydawnictwo WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2006, s. 228.

⁵ W. Kosiedowski, *Konkurencyjność regionów Europy Środkowo-Wschodniej w procesie integracji z Unią Europejską*, w: *Konkurencyjność regionów. Rola technologii informacyjno-telekomunikacyjnych*, red. M. Runiewicz, Wydawnictwo WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2006, s. 38.

zwrócić uwagę na otoczenie makroekonomiczne, w tym politykę gospodarczą państwa (szczególnie pieniężną i budżetową) oraz sytuację międzynarodową, a zwłaszcza uczestnictwo w procesach międzynarodowej integracji gospodarczej.⁶

Od kilkunastu lat konkurencyjność regionów stała się integralną częścią polityki regionalnej Unii Europejskiej. Wcześniej na obszarze Wspólnoty także przypisywano (choć może nie bezpośrednio) uwagę owej problematyce. Już bowiem w preambule do Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą z 1957 roku zapisano między innymi, iż „państwa członkowskie pragną wzmocnienia jedności swoich gospodarek i zabezpieczenia ich harmonijnego rozwoju poprzez redukcję różnicowania regionów mniej uprzywilejowanych”.⁷ Redukowanie różnicowania regionów mniej uprzywilejowanych było zatem niczym innym jak przejawem troski o wzrost konkurencyjności tychże obszarów w kontekście rozwoju całego ugrupowania.

Na działania w obszarze poprawy konkurencyjności regionów współcześnie wskazują także zapisy zawarte w dokumentach programowych Unii Europejskiej. Szczególną uwagę należy zwrócić na treść opracowań takich jak Strategia Lizbońska czy aktualnie obowiązująca Strategia Europa 2020.

Już w 2000 roku w w/w Strategii Lizbońskiej wskazano, iż głównym jej celem jest „stworzenie na terytorium Europy, do roku 2010, najbardziej konkurencyjnej gospodarki na świecie”.⁸ Zasygnalizowano tym samym potrzebę wzrostu konkurencyjności wszystkich regionów europejskich, które ówczesnie okazywały się być mniej konkurencyjne w stosunku do obszarów w innych częściach świata (szczególnie w porównaniu z kontynentem amerykańskim). W 2005 roku Strategia Lizbońska uległa śród-okresowemu przeglądowi. Okazało się, że cel główny nie jest należycie realizowany. W związku z tym doszło do jego przeprofilowania w postaci przywiązania większej wagi i skupienia się na szybszym tempie wzrostu gospodarczego i zwiększeniu zatrudnienia w latach 2005-2010.

W Strategii Europa 2020 także widać wyraźną koncentrację na kwestii poprawy konkurencyjności regionów europejskich. Mianowicie, w dokumencie tym stwierdzono obiektywnie, iż w porównaniu z resztą świata, Europa, nawet przed kryzysem, w wielu obszarach nie rozwijała się w wystarczającym tempie. Jednocześnie w Strategii przedstawiono trzy scenariusze rozwoju do roku 2020 (tu należy nawiązać do drugiego podejścia do konkurencyjności regionu zasygnalizowanego w niniejszej pracy) wskazujące na trwałą lub spowolnioną odbudowę bądź też na straconą dekadę.⁹ Scenariusze rozwoju dla Europy do roku 2020 przedstawia rysunek 1.

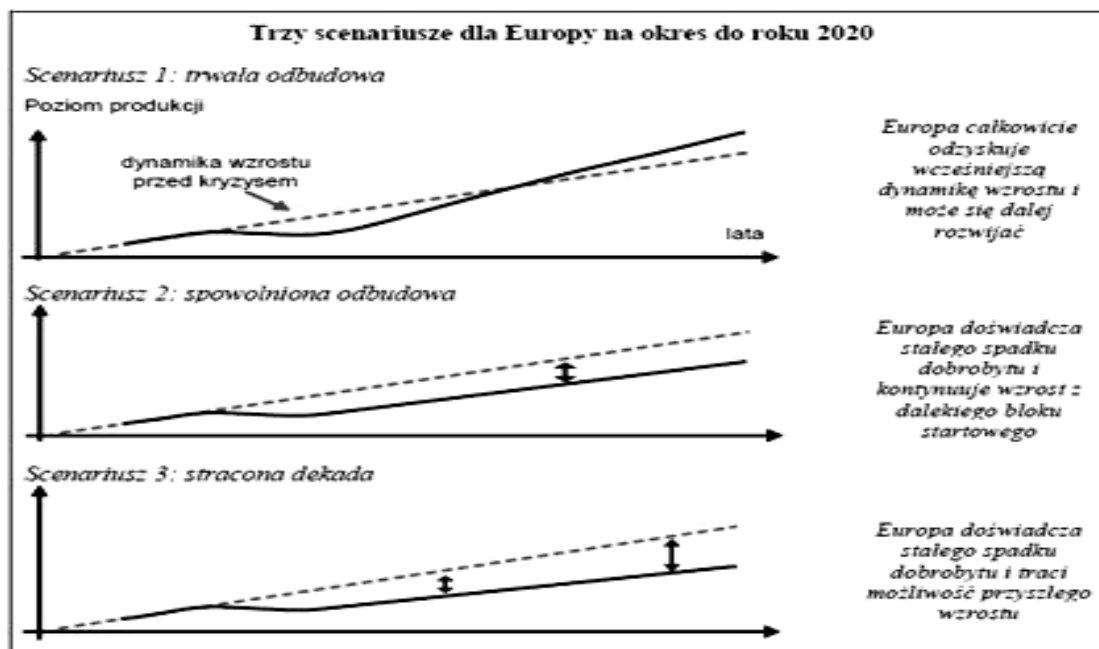
⁶ W. Kosiedowski, *Konkurencyjność regionów Europy Środkowo-Wschodniej w procesie integracji z Unią Europejską*, [w:] *Konkurencyjność regionów...*, op. cit., s.38.

⁷ Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą jest jednym z tzw. Traktatów Rzymskich. Zawarty został 25 marca 1957 roku, wszedł w życie 1 stycznia 1958 roku i został opublikowany w Dzienniku Urzędowym UE – Dz. U. z 2004 r. Nr 90, poz. 864/2.

⁸ Na szczycie w Lizbonie w dniach 23 i 24 marca 2000 r. przywódcy europejscy uzgodnili cel polegający na osiągnięciu średniego wzrostu gospodarczego w wysokości 3% oraz stworzeniu 20 mln miejsc pracy do 2010 r.

⁹ *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu*

Rysunek 1. Scenariusze rozwoju Europy do roku 2020



Źródło: *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela 2010, s. 8 i 10.

Podobnie jak unijne dokumenty strategiczne również polityka regionalna UE, a w szczególności jej cele, nawiązują do kwestii podnoszenia konkurencyjności regionów. Analiza ostatnich dwóch okresów programowania oraz celów w nich przyjętych wyraźnie to potwierdza. W latach 2000-2006 w ramach polityki regionalnej UE realizowane były trzy cele:¹⁰

- cel 1 – wsparcie regionów zapóźnionych w rozwoju;
- cel 2 – odbudowa terenów silnie uzależnionych od upadających gałęzi gospodarki
- cel 3 – modernizacja rynku pracy.

Owe trzy cele polityki regionalnej Unii Europejskiej w swojej istocie nakierowane były na wzrost konkurencyjności regionów. Wsparcie regionów zapóźnionych w rozwoju, odbudowa terenów silnie uzależnionych od upadających gałęzi gospodarki oraz modernizacja rynku pracy to przecież działania, których finalnym efektem winno być silne oddziaływanie na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, a więc działania wpisujące się w istotę drugiego podejścia do kategorii konkurencyjności regionów.

W obecnym okresie programowania 2007-2013 przed polityką regionalną Unii Europejskiej postawiono także trzy zasadnicze cele:¹¹

społeczny, Komisja Europejska, Bruksela 2010, s. 8 i 10.

¹⁰ A. Życki, *Europejska Polityka Regionalna*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. S. Staszica w Pile, Piła 2010, s. 38-40.

¹¹ M. Smętkowski, *Rozwój regionów i polityka regionalna...*, op.cit., Warszawa 2013, s. 70.

- **cel 1 – konwergencja** - dotyczy regionów z poziomu NUTS 2 o PKB/per capita mniejszym niż 75% średniej unijnej; działania realizowane w ramach tego Celu mają za zadanie zwiększenie spójności najsłabiej rozwiniętych państw członkowskich i regionów, poprzez poprawę warunków dla wzrostu gospodarczego i zwiększania zatrudnienia;
- **cel 2 – konkurencyjność regionalna i zatrudnienie** - dotyczy regionów z poziomu NUTS 1 i NUTS 2 nieobjętych Celem 1, działania podejmowane w ramach tego celu mają zmierzać do wzmacniania potencjału konkurencyjnego i atrakcyjności regionów, jak również poziomu zatrudnienia;
- **cel 3 – europejska współpraca terytorialna** - dotyczy regionów na poziomie NUTS 3 położonych wzdłuż wewnętrznych i niektórych zewnętrznych granic UE oraz wzdłuż granic morskich, działania podejmowane w ramach tego celu mają za zadanie zacieśnienie współpracy przygranicznej poprzez wspólne inicjatywy lokalne na szczeblu ponadlokalnym.

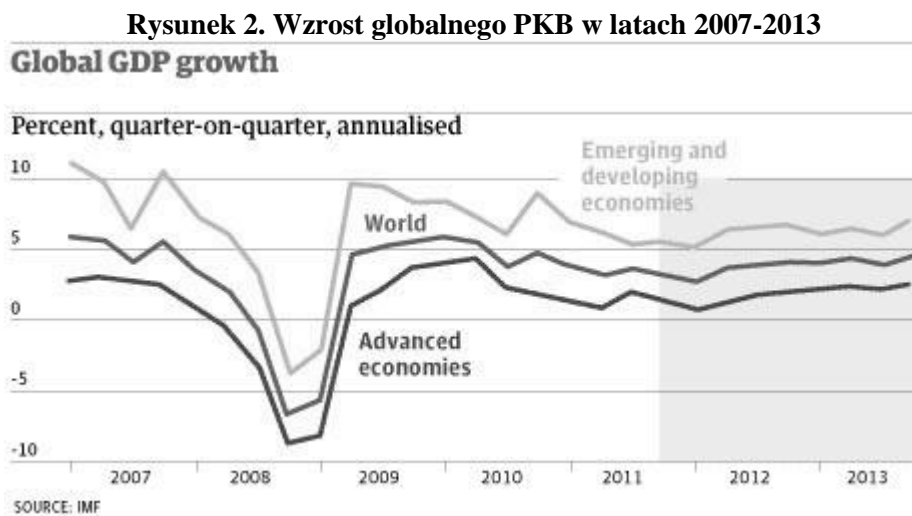
Podobnie jak cele z poprzedniego okresu programowania także obecne cele unijnej polityki regionalnej nakierowane są na polepszenie sytuacji w regionach, na wyrównywanie poziomu ich rozwoju społeczno-gospodarczego, na większą dynamikę wzrostu gospodarczego, a tym samym na wzmacnianie konkurencyjności regionalnej. Szczególny wydzźwięk ma cel 2, który w swojej istocie dotyczy bezpośrednio wzrostu konkurencyjności i zatrudnienia w wybranych regionach UE. Konkurencyjność regionów jawi się dziś zatem jako silne wyzwanie dla podmiotów kierujących ugrupowaniami gospodarczymi, państwami i jednostkami samorządu terytorialnego. W Unii Europejskiej staje się szczególnie ważnym priorytetem z uwagi na burzliwe zmiany w otoczeniu światowym. Przyspieszenie rozwoju regionów z innych części świata, stwarzające wysokie zagrożenie obniżenia konkurencyjności regionów europejskich, stanowi obecnie sygnał do wzmacniania konkurencyjności UE w ramach polityki regionalnej.

2. Rozwój regionów świata

W wyniku kryzysu gospodarczego ostatnich lat nastąpiło spowolnienie tempa rozwoju społeczno-gospodarczego w skali globalnej. Największe osłabienie koniunktury miało miejsce w latach 2007-2009, kiedy to kryzys finansowy - zapoczątkowany w USA upadkiem banku Lehman Brothers - dotknął większość gospodarek świata. Aktualnie odnotowuje się powrót gospodarki globalnej na ścieżkę powolnego wzrostu. Kilkuprocentowy globalny wzrost gospodarczy odnotowany w latach 2009-2013 jest jednak w dalszym ciągu zagrożony wieloma uwarunkowaniami natury finansowej (np. perturbacje finansowe w Grecji czy na Cyprze), politycznej (np. konflikty polityczne między Koreą Północną i Południową) czy militarnej (np. interwencje wojskowe w Afganistanie czy Syrii). Podobne wnioski płyną z opublikowanej w lipcu 2013 roku przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) prognozy wzrostu gospodarczego dla świata, uwzględniającej ryzyko dłuższego spowolnienia.

Fundusz przewidział, że świat w 2013 roku będzie się rozwijał w tempie 3,1 %, podczas gdy w kwietniu prognozowany był wzrost na poziomie 3,3 %. W przyszłym roku wzrost

gospodarczy ma wynieść 3,8 % (poprzednio przewidywano 4 %). Gospodarki rozwinięte mają urosnąć w 2013 r. o 1,2 %, a w 2014 o 2,1 %. MFW przewidział też głębszą niż przed kilkoma miesiącami recesję w strefie euro, gdzie PKB ma spaść w bieżącym roku o 0,6 %. Nieznacznie słabsze (rewizja w dół o 0,1 proc.) ma być też odbicie w 2014 r., które wyniesie 0,9 %.¹² Graficzny obraz wzrostu globalnego PKB w latach 2007-2013 przedstawia rysunek 2.



Źródło: World Economic Outlook Update. Growing Pains, IMF 2013, s. 1.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update/02/index.htm>, [dostęp: 30.08.2013].

Światowe spowolnienie gospodarcze nie jest równomiernie rozłożone pod względem geograficznym. Wyraźnie zauważalne jest, że zahamowanie szybkiego wzrostu gospodarczego dotyczy krajów wysoko rozwiniętych. W największym stopniu zjawisko spowolnienia koncentruje się w państwach strefy Euro, ale też dotyka w pewnym stopniu takiej potęgi gospodarczej jak Stany Zjednoczone. Z kolei gospodarki krajów rozwijających się i rynków wschodzących odnotowują w okresie kilku ostatnich lat dynamiczne przyspieszenie gospodarcze. Wśród państw o największej dynamice wzrostu należy wymienić m.in. Chiny, Indie, Meksyk, kraje ASEAN (Indonezja, Malezja, Filipiny, Tajlandia i Wietnam) oraz kraje subsaharyjskiej Afryki (np. Sudan Południowy, Nigeria, Mozambik). Tym samym pod znakiem zapytania należy postawić obecną, ale i przyszłą konkurencyjność regionów europejskich. Zwłaszcza w kontekście z szybkim rozwojem innych regionów świata. Już dziś widać, opierając się na określaniu konkurencyjności regionów poprzez poziom ich wzrostu gospodarczego (aczkolwiek pomiar konkurencyjności bazujący tylko na tym parametrze jest mocno uproszczony), że konkurencyjność regionów kontynentu europejskiego jest wysoce zagrożona. Ponadto perspektywy dalszego szybkiego wzrostu gospodarczego regionów pozaeuropejskich zepchnąć mogą pod względem konkurencyjności regiony UE na dużo niższą

¹²World Economic Outlook Update. Growing Pains, IMF 2013,
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update/02/index.htm>, [dostęp: 30.08.2013].

pozycję niż obecnie. Wzrost gospodarczy i jego perspektywy w wybranych gospodarkach światowych w latach 2011- 2014 przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wzrost gospodarczy i jego perspektywy w wybranych gospodarkach świata w latach 2011-2014

Gospodarki światowe	2011	2012	2013*	2014*
Strefa Euro	1,5	- 0,6	- 0,6	0,9
USA	1,8	2,2	1,7	2,7
Chiny	9,3	7,8	7,8	7,7
Indie	6,3	3,2	5,6	6,3
Meksyk	3,9	3,9	2,9	3,2
ASEAN	4,5	6,1	5,6	5,7
Subsaharyjska Afryka	5,4	4,9	5,1	5,9

* prognoza

Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Economic Outlook Update. Growing Pains*, IMF 2013, s. 2. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update/02/index.htm>, [dostęp: 30.08.2013].

Mając na uwadze powyższą sytuację wyzwaniem dla gospodarki europejskiej, a szczególnie gospodarki Unii Europejskiej, staje się dziś stałe wzmacnianie potencjału gospodarczego jej regionów. Jest to, wydaje się, jedyny sposób aby nie dać się wyprzedzić, czy wręcz wyeliminować, z konkurencyjnej rywalizacji globalnej. Troska o utrzymanie i wzrost konkurencyjności regionów UE stanowi obecnie ważki cel, którego realizacja wymaga (i wymagać będzie w przyszłości) zaangażowania funduszy z budżetu unijnego.

3. Fundusze Unii Europejskiej w latach 2007-2013

W perspektywie finansowej 2007-2013 w budżecie Unii Europejskiej wydzielono największe w historii środki na realizację polityki regionalnej. Pozycja ta jest drugą pod względem wielkości grupą wydatków budżetowych (pierwszą grupę stanowią wydatki środowiskowe). Alokowane na lata 2007-2013 środki polityki regionalnej (35,7% wydatków budżetowych, tj. 307,6 mld euro) podzielono pomiędzy trzy nowe cele omówione we wcześniejszej części opracowania.

Podobnie jak w poprzednim okresie programowania największą alokację zyskała realizacja celu 1. W ujęciu wartościowym stanowi to 251,3 mld euro. Wyrównywanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w regionach unijnych nakierowane na zwiększanie spójności obszarów najsłabiej rozwiniętych stało się tym samym podstawowym elementem w dążeniu do poprawy konkurencyjności regionalnej europejskiego ugrupowania.

Cel 2, jakim jest konkurencyjność regionalna i zatrudnienie, zyskał ponad pięciokrotnie mniejszą alokację. Kwota postawiona do wykorzystania w tym kierunku to 48,9 mld euro. Celem 2 zostały objęte regiony unijne nie spełniające warunków zakwalifikowania się do wsparcia w ramach celu 1, a więc, mówiąc ogólnie, regiony bogatsze i dużo bardziej rozwinięte. Decydenci unijni przeznaczając fundusze na konkurencyjność regionalną i zatrudnienie dali jednak wyraz szczególnej troski o kwestię podnoszenia konkurencyjności regionów UE. Przyjęto w istocie bardzo prostą konstrukcję, uznając, że regiony celu 2 nie

powinny być odizolowane od wsparcia finansowego, gdyż to głównie one napędzają gospodarkę unijną. Tak więc, oprócz zdecydowanego wspierania regionów zapóźnionych w rozwoju, także obszary rozwinięte zyskały możliwość podnoszenia poziomu konkurencyjności dzięki funduszom unijnym.

Cel 3 – europejska współpraca terytorialna, dotyczący regionów położonych wzdłuż wewnętrznych i niektórych zewnętrznych granic UE oraz wzdłuż granic morskich, uzyskał najmniejsze wsparcie z budżetu unijnego w wysokości 2,4% wydatków budżetowych, tj. 7,5 mld euro. Na wysokość alokacji miała wpływ znacznie mniejsza liczba regionów predysponowana do wsparcia. Finansowanie regionów położonych „na obrzeżach” UE w ramach oddzielnego celu stanowi kolejny wyraz odrębnego spojrzenia na rozwój i konkurencyjność tak ujętych obszarów. Wsparcie tego terytorium dokonuje się poprzez realizację różnego rodzaju inicjatyw wykraczających poza granice Unii (głównie programy transgraniczne i ponadnarodowe). Przeznaczenie środków budżetowych UE na politykę regionalną w latach 2007-2013 przedstawia rysunek 3.

Rysunek 3. Środki budżetowe UE na politykę regionalną w latach 2007-2013

KOMISJA EUROPEJSKA		Styczeń 2006 PL	
Polityka Regionalna			
Programy i instrumenty	Kwalifikowalność	Priorytety	Alokacja środków
Cel: Konwergencja			81,7% (251,33 miliardy euro)
Programy regionalne i krajowe EFRR EFS	Regiony o PKB/mieszkańca <75% średniej dla UE25	•innowacja; •środowisko naturalne/ •zapobieganie ryzyku; •dostępność;	57,6% 177,29 mld euro
	Efekt statystyczny: Regiony o PKB/mieszkańca <75% dla UE15 i >75% dla UE25	•infrastruktura; •zasoby ludzkie; •potencjał administracyjny.	4,1% 12,52 mld euro
Fundusz Spójności wraz z phasing-out	Państwa Członkowskie o DNB/mieszkańca <90% średniej dla UE25	•transport (TEN); •zrównowazony transport; •środowisko; •energie odnawialne.	20,0% 61,42 mld euro
Cel: Konkurencyjność i zatrudnienie w regionach			15,8% (48,9 miliardów euro.)
Programy regionalne (EFRR) i krajowe (EFS)	Państwa Członkowskie proponują listę regionów (NUTS1 lub NUTS2)	•innowacja; •środowisko naturalne/ zapobieganie ryzyku; •dostępność; •Europejska Strategia Zatrudnienia.	15,5% 38,4 mld euro
	"Stopniowe wycofywanie" Regiony objęte celem 1 w latach 2000-06 i nie objęte celem „Konwergencja”		3,4% 10,38 mld euro
Cel: Europejska Współpraca Terytorialna			2,4% (7,5 miliarda euro)
programy transgraniczne i ponadnarodowe oraz budowanie sieci współpracy (EFRR)	Regiony przygraniczne i większe regiony uczestniczące we współpracy ponadnarodowej	•innowacja; •środowisko naturalne/ zapobieganie ryzyku; •dostępność; •kultura, edukacja.	z których: 77,6% współpraca ponadnarodowa 18,5% współpraca transgraniczna 3,9% sieci współpracy + Europejski Instrument Świadectwa i Partnerstwa

Źródło: *Inwestowanie w regiony oraz kraje członkowskie UE. Wprowadzenie w życie europejskiej polityki spójności 2007-2013*, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna Polityki Regionalnej, 012006, s. 9, http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:24eQGL7q_ [dostęp: 19.09.2013].

W konsekwencji przeznaczenia znacznych środków na politykę regionalną rodzi się pytanie – na ile zasoby te są w stanie przyspieszyć rozwój społeczno- gospodarczy regionów UE i podnieść ich konkurencyjność?

Na chwilę obecną odpowiedź na to pytanie jest nad wyraz trudna, ale nie niemożliwa. Trudność przejawia się przede wszystkim w tym, iż nie można jeszcze ostatecznie oszacować jaki wpływ wywarło wykorzystanie funduszy. Jesteśmy aktualnie wprawdzie na finalnym etapie pod względem możliwości inwestowania środków unijnych, ale okres finansowania 2007-2013 się jeszcze nie skończył. Uwzględniając ponadto obowiązującą w unijnej polityce regionalnej formułę n+2 (oznaczającą możliwość wykorzystania środków unijnych w 2 lata po zakończeniu okresu programowania) wydaje się, że udzielenie w miarę wiarygodnej odpowiedzi będzie możliwe dopiero po roku 2015.

Inną kwestią jest zagregowanie informacji o wykorzystaniu środków unijnych pochodzących z różnych regionów (krajów) UE. O ile zebranie tych danych będzie możliwe dopiero po roku 2013, a nawet 2015, o tyle istotne jest czy wykorzystanie uzyskanych funduszy będzie (jest) skuteczne i efektywne. Tak więc, podniesienie konkurencyjności regionów UE wymaga podążania ścieżką przetartą przez Irlandię (w latach 90-tych) i unikania wejścia na ścieżkę Grecji (współcześnie).

Posługując się natomiast cząstkowymi informacjami pochodzącymi z polskiego Ministerstwa Rozwoju Regionalnego (MRR) można wywnioskować, że wpływ środków unijnych na rozwój społeczno-gospodarczy i konkurencyjność tego regionu (Polski) jest dość znaczny. Z danych MRR podanych w marcu br. wynika, iż wymiernymi efektami rozwoju gospodarki Polski dzięki wykorzystaniu funduszy unijnych było powstanie:¹³

- 10 411 km dróg, w tym 1 302 km autostrad i dróg ekspresowych,
- 1 516 km zbudowanych lub zmodernizowanych linii kolejowych,
- 1 929 zakupionych lub zmodernizowanych jednostek taboru komunikacji miejskiej,
- 381 oczyszczalni ścieków,
- 316 inwestycji w zakresie odnawialnych źródeł energii,
- 286 520 nowych miejsc pracy,
- 130 805 dzieci w wieku 3-5 lat objętych edukacją przedszkolną,
- 34 981 km sieci internetu szerokopasmowego,
- 5 208 nowych e-usług,
- 491 ośrodków badawczych,
- 1 284 uczelni i jednostek naukowych,
- 1 584 laboratoriów,
- 1 803 wspartych pomysłów innowacyjnych,
- 2 424 wdrożonych technologii,
- 22 962 wspartych przedsiębiorstw,
- 171 wspartych instytucji otoczenia biznesu.

¹³ http://www.paiz.gov.pl/20130327/efekty_funduszy_europejskich, [dostęp: 20.09.2013].

Warto też nadmienić, że w latach 2007-2012 wzrost gospodarczy był stale dodatni i taki poziom zostanie osiągnięty także w roku bieżącym. Ponadto stopień wykorzystania środków unijnych jest bardzo wysoki i oscyluje aktualnie (w zależności od rodzaju programów operacyjnych) w przedziale od 90% do 100%. Spełnione są zatem podstawowe przesłanki do wzmacniania rozwoju i konkurencyjności gospodarki.

Środki unijne na lata 2007-2013 wykorzystywane we wszystkich regionach UE mają ponadto przyczynić się w jakiejś części do realizacji jednego ze scenariuszy rozwojowych zawartych w Strategii Europa 2020. Czy będzie to scenariusz „trwałej odbudowy” okaże się za kolejne 7 lat. Oby.

Zakończenie

Weryfikacja informacji przedstawionych w niniejszym artykule skłania do sformułowania następujących wniosków:

- teoretyczne rozważania na konkurencyjnością regionu koncentrują się wokół dwojakiego podejścia,
- od kilkunastu lat konkurencyjność regionów jest elementem składowym unijnej polityki regionalnej,
- przyspieszenie rozwoju regionów z innych części świata stało się realnym zagrożeniem dla wzrostu konkurencyjności regionów UE,
- wzrost konkurencyjności regionów unijnych wymaga wykorzystania środków z funduszy UE,
- środki unijne wzmacniające konkurencyjność w latach 2007-2013 skierowane zostały do wszystkich grup regionów UE w ramach trzech celów polityki regionalnej,
- nie jest aktualnie możliwe precyzyjne oszacowanie na ile środki UE wzmocnią konkurencyjność jej regionów,
- wzrost konkurencyjności regionów unijnych wymaga efektywnego wykorzystania pozostawionych im do dyspozycji funduszy.

BIBLIOGRAFIA

Bielecka D., *Możliwości oraz wykorzystanie środków pomocowych UE dla poprawy zdolności konkurencyjnej regionów*, [w:] Konkurencyjność regionów. Rola technologii informacyjno-telekomunikacyjnych, red. M. Runiewicz, Wydawnictwo WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2006.

Europa 2020. *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela 2010.

Investowanie w regiony oraz kraje członkowskie UE. Wprowadzenie w życie europejskiej polityki spójności 2007-2013, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna Polityki Regionalnej, styczeń 2006 [on line], <http://www.ec.europa.eu> [dostęp: 19.09.2013].

Kosiedowski W., *Konkurencyjność regionów Europy Środkowo-Wschodniej w procesie integracji z Unią Europejską*, w: Konkurencyjność regionów. Rola technologii informacyjno-telekomunikacyjnych, red. M. Runiewicz, Wydawnictwo WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2006.

Smętkowski M., *Rozwój regionów i polityka regionalna krajach Europy Środkowo-Wschodniej w okresie transformacji i globalizacji*, Wydawnictwo naukowe SCHOLAR, Warszawa 2013.

Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą, Dziennik Urzędowy UE – Dz. U. z 2004 r. Nr 90, poz. 864/2.

Winiarski B., *Czynniki konkurencyjności regionów*, [w:] Konkurencyjność regionów, red. M. Klamut, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999.

Winiarski B., *Konkurencyjność: Kryterium wyboru czy kierunek strategii i cel pośredni polityki regionalnej?*, [w:] Konkurencyjność regionów, red. M. Klamut, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.

World Economic Outlook Update. Growing Pains, IMF 2013[on line], <http://www.imf.org> [dostęp: 30.08.2013].

Życki A., *Europejska Polityka Regionalna*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. S. Staszica w Pile, Piła 2010

<http://www.paiz.gov.pl>, [dostęp: 20.09.2013].

KAPITAŁ LUDZKI A POZIOM ROZWOJU REGIONÓW NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UE

Streszczenie

Inwestowanie w kapitał ludzki jest jednym z elementów składających się na wzrost gospodarczy i postęp techniczny. W ostatnich latach uwaga ekonomistów zwróciła się w kierunku analiz o zakresie regionalnym. Ma to związek ze zwiększającą się samodzielnością regionu jako jednostki terytorialnej, jak również ze względu na regionalne możliwości wykorzystania funduszy strukturalnych UE. Artykuł ma na celu ocenę zależności między jakością kapitału ludzkiego a poziomem rozwoju regionów NUTS 2. Kapitał ludzki oceniono wykorzystując dane na temat poziomu wykształcenia ludności, zatrudnienia w dziedzinie badań i rozwoju oraz kapitału ludzkiego w nauce i technologii. Jako miernik poziomu rozwoju regionalnego wykorzystano produkt krajowy brutto per capita. Do grupowania regionów UE została użyta metoda wielowymiarowej analizy danych. Ponadto analizowano syntetyczną miarę kapitału ludzkiego i jej związek z poziomem rozwoju regionu.

HUMAN CAPITAL AND LEVEL OF DEVELOPMENT OF REGIONS OF NEW EU MEMBER STATES

Summary

Investing in human capital is one of the elements of economic growth and technological progress. In recent years, the attention of economists has been drawn towards the analysis of the regional level. It is due to the increasing role of the region as a territorial unit, as well as due to the regional capacity to use EU structural funds. The purpose of the paper is to evaluate the relationship between the quality of human capital and the level of development of the regions NUTS 2. Human capital has been evaluated using data on the educational level of population, employment, research and development and human capital in science and technology. GDP per capita has been used as a measure of the level of regional development. The method of multidimensional data analysis has been adopted to group the regions of the EU. In addition, synthetic measure of human capital and its relationship to the level of development of the region has been analysed.

Słowa kluczowe (Keywords): human capital, region, EU.

Wstęp

W ekonomii zwykle się uważać, że gospodarka funkcjonuje dzięki trzem czynnikom produkcji: pracy, ziemi i kapitałowi. W związku z tym do najczęściej stosowanych wskaźników

¹ Mgr Anna Grydź - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny.

rozwoju ekonomicznego należą: wzrost PKB, poziom inflacji, bezrobocia, wydajność pracy itd. Obecnie w literaturze kładziony jest nacisk na trzeci element rozwoju ekonomicznego, czyli kapitał. Kapitał rozumiany nie tylko jako kapitał ekonomiczny, ale również ludzki, społeczny i kulturowy. Coraz częściej ekonomiści przekonują, że rozwój ekonomiczny zależy w większym stopniu od umiejętności kreowania, absorpcji, dyfuzji, wymiany, rozprzestrzeniania oraz efektywnego wykorzystania wiedzy. Wiedzy, która będąc kluczowym zasobem produkcyjnym, ma znaczący wpływ na uzyskanie przewagi konkurencyjnej we wciąż ewoluującym otoczeniu.

1. Definiowanie, pomiar kapitału ludzkiego oraz rozwoju gospodarczego

Pojęcie „kapitał ludzki” pochodzi z angielskiego terminu *human capital* i tłumaczy się go jako wartość kwalifikacji ludzkich. Pierwszym uczonym, który nie tylko rozpropagował pojęcie kapitału ludzkiego, ale miał również liczne osiągnięcia naukowe w tym zakresie jest G. Becker. Uważał on, że inwestycje w edukację prowadzą do przyszłych zwiększonych przychodów. Ich gwarantem jest konkurencyjny rynek pracy, który zmusza pracodawców do należytego opłacania wyższej produktywności u lepiej wykształconych pracowników. Becker był zdania, że nie tylko inwestycje w edukację są źródłem zwiększonej produktywności, ale również doświadczenie zdobyte w trakcie pracy zawodowej².

Pionierem makroekonomicznych analiz uwzględniających kategorię kapitału ludzkiego był T. Shultz. Uczony ten postrzegał kapitał ludzki jako czynnik rozwoju ekonomicznego państwa³. O wadze kapitału ludzkiego przekonywał również J.B. Say, którego zdaniem postęp wiedzy przyczynia się do wzrostu pomyślności społeczeństwa. Przyszłość narodów zależy nie od przewagi militarnej, niepewnej i złudnej, lecz od poziomu oświaty. Wiadomości zdobyte na wykładzie z medycyny porównywał do kapitału, z którego będzie można czerpać zyski: wartość wykładu zostanie zakumulowana i przekształcona w kapitał⁴.

Na rolę wykształcenia w rozwoju gospodarczym kraju zwracał też uwagę J.S. Mill, podkreślając, że owocna produkcja zależy w większym stopniu od jakości czynnika ludzkiego niż warunków pracy. Czynnikiem rozstrzygającym o produktywności pracy są zręczność i wiedza, a wyższe płace można uzyskać dzięki wyższym kwalifikacjom. Wydatki na kształcenie traktował jako inwestycje. Podobne poglądy na kształcenie głosił A. Marshall, uważając, że wzrost kwalifikacji nie jest sprawą prywatną obywatela, lecz państwa, gdyż w miejscu pracy staje się niezbędnym elementem procesu zatrudnienia⁵. Bank Światowy zdefiniował „gospodarkę opartą na wiedzy”, jako gospodarkę, w której wiedza jest tworzona i przyswajana, przekazywana i wykorzystywana bardziej efektywnie przez przedsiębiorstwa, organizacje, osoby fizyczne i społeczności, sprzyjając szybszemu rozwojowi gospodarczemu i społecznemu⁶. Samo zagadnienie gospodarki opartej na wiedzy, zdaniem R. Przybyszewskiego,

² P. Cahuc, A. Zylberberg, *Labor Economics*, London 2004, ss. 69-71.

³ D. Dobija, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Warszawa 2003.

⁴ Z. Czajka, *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*, Białystok 2011, s.10.

⁵ Tamże, s.11.

⁶ C. Dahlman, T. Anderson, *Korea and the Knowledge-based Economy. Information Society*, OECD 2000, s. 11.

wiąże się z teorią wzrostu endogenicznego i budowanymi na jej podstawie modelami wzrostu. Zarówno w teorii, jak i w modelu wiedza jest jednym z czynników produkcji. Wśród różnych podejść do kwestii „gospodarki opartej na wiedzy” za najbardziej precyzyjne można uznać rozwinięcie tego określenia i stwierdzenie, że gospodarka oparta na wiedzy to „gospodarka napędzana wiedzą” (*knowledge driver economy*). W uściśleniu gospodarka oparta na wiedzy to taka, w której wiedza - nakłady i stan wiedzy - stają się ważną determinantą tempa rozwoju poziomu gospodarczego.

Czynnikiem decydującym o rozwoju gospodarczym jest poziom i zasięg wiedzy na poziomie powyżej średniego. Należy również uznać, że nakłady na rozwój nauki, techniki oraz edukację – jako nakłady na wiedzę - podnoszą produktywność czynników, będąc same czynnikami produkcji na równi z nakładami na środki trwałe. Z tego względu powinny być traktowane jako niematerialne aktywa, które zużywane są w procesie produkcji. Zatem nie powinny być traktowane jako część spożycia, ale raczej jako część akumulacji na równi z wydatkami rozumianymi jako nagromadzenie⁷.

Kapitał ludzki, w świetle przedstawionych definicji, może być zatem statystycznie opisany niżej wymienionymi cechami, mającymi charakter stymulant:

WW - udział osób z wyższym wykształceniem w ogólnej liczbie ludności, w wieku 25- 64 lat;

BR - osoby zatrudnione bezpośrednio w branży badawczo – rozwojowej (oraz świadczące bezpośrednie usługi dla tej branży), jako odsetek aktywnych zawodowo;

HRST - kapitał ludzki w nauce i technologii, jako odsetek aktywnych zawodowo.

Statystycznie obserwacje ilustrujące kapitał ludzki można zapisać jako macierz danych, gdzie: - zbiór krajów: $P = P_1 \cup \dots \cup P_n \cup \dots \cup P_N$, - zbiór regionów w każdym kraju: $p_1^n, p_2^n, \dots, p_k^n, \dots, p_K^n$, - zbiór mierników: $X_1, X_2, \dots, X_j, \dots, X_m$, przy czym wartości ustalonych mierników można zapisać w formie:

$$X_i : \begin{bmatrix} x_{11}^n & \dots & x_{1m}^n \\ \dots & x_{kj}^n & \dots \\ x_{K1}^n & \dots & x_{Km}^n \end{bmatrix}_{K \times m}$$

gdzie x_{kj}^n - wartość j -tego ($j=1, \dots, m$) miernika, w k -tym regionie ($k=1, \dots, K$), w n -tym kraju ($n=1, \dots, N$).

Na podstawie tych zmiennych zbudowany zostanie syntetyczny wskaźnik kapitału ludzkiego (MKL) wg wzoru:

$$MKL_k^n = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m y_{kj}^n,$$

$$y_{kj}^n = \frac{x_{kj}^n - \min_{k \in P} x_{kj}^n}{\max_{k \in P} x_{kj}^n - \min_{k \in P} x_{kj}^n}$$

gdzie $k \in P$; $k = 1, \dots, K$ $j=1, \dots, m$ $n=1, \dots, N$
 x_{kj}^n - wartość j -tego miernika, dla k -tego regionu w n -tym kraju.

⁷ C. S. Garson, B.Y. Grimm, C. E. Moglan, *A Satellite Account for Research and Development*, [w:] *Survey of Current Business* 1994, No.11.

Poziom miary kapitału ludzkiego (MKL) należy do przedziału liczbowego [0,1]. Jej interpretacja jest następująca: bliższa jedności wartość wskaźnika oznacza wyższą jakość kapitału ludzkiego. Pozwoli to na uporządkowanie regionów według poziomu (stanu) kapitału ludzkiego.

Odniesienie kwestii jakości kapitału ludzkiego do rozwoju regionalnego sformułował Nowak twierdząc, że wiedza i wykształcenie są czynnikami decydującymi o przedsiębiorczości, o tym, czy będą zakładane przedsiębiorstwa – i w ten sposób będzie następował rozwój regionu⁸.

Przy pomiarze rozwoju gospodarczego ograniczono się do przyjęcia syntetycznego i jednocześnie uniwersalnego miernika, jakim jest produkt krajowy brutto przypadający na jednego mieszkańca regionu. W gospodarce rynkowej to właśnie regionalny PKB zestawiany w ramach rachunków regionalnych uwzględnia całokształt warunków, w jakich przebiega działalność gospodarcza w regionie, szczególnie strukturę działalności gospodarczej, relacje cen produktów i usług wytwarzanych przez różne działalności, strukturę nakładów czynników produkcji i relację cen, koszty ochrony środowiska ponoszone przez przedsiębiorców. PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca uwzględnia również elementy struktury demograficznej⁹.

2. Statystyczne zróżnicowanie kapitału ludzkiego i poziomu rozwoju regionów państw, które dołączyły w 2004 r. do Unii Europejskiej

Na dzień dzisiejszy Unia Europejska składa się z 300 regionów poziomu NUTS 2. Do potrzeb niniejszego opracowania przyjęto 35 regionów krajów, które dołączyły do wspólnoty w roku 2004, tj.: Polska (16 regionów), Czechy (8 regionów), Słowacja (5 regionów), Słowenia (2 regiony) oraz po jednym regionie obejmującym cały kraj w przypadku: Litwy, Łotwy, Estonii, Cypru i Malty. Węgry, z uwagi na niekompletne dane na poziomie regionalnym, zostały wykluczone z niniejszej analizy.

Do opisu kapitału ludzkiego wybrano wartości charakterystyk w następujących okresach i momentach czasowych:

WW - udział osób z wyższym wykształceniem w ogólnej liczbie ludności, w wieku 25- 64 lat, w latach 2005-2011,

BR - osoby zatrudnione bezpośrednio w branży badawczo-rozwojowej jako odsetek aktywnych zawodowo, w latach 2004-2010,

HRST - kapitał ludzki w nauce i technologii jako odsetek aktywnych zawodowo, w latach 2005-2011.

Dla każdej z cech opisujących kapitał ludzki wartości średnie, minimalne i maksymalne (dla BR bez zmian) oraz mediany wzrastały (tablica 1). Świadczyć to może o ogólnie podnoszącej się jakości kapitału ludzkiego w regionach. Zmienność mierzona stosunkiem odchylenia standardowego do średniej wskazuje na malejące różnice między regionami na poziomie NUTS 2 (poza cechą BR, która nieznacznie wzrosła). Wnioski potwierdzają również

⁸ A. Nowak, *Rola instytucji edukacyjnych w rozwoju obszarów wiejskich*, Lublin 2005, s.72.

⁹ A.B Czyżewski, *Taksonomiczny miernik rozwoju obszaru*, Warszawa 2002, s.14.

malejące, dla każdej zmiennej, relacje wartości maksymalnych do minimalnych w dwóch rozpatrywanych momentach czasowych.

Tablica 1. Podstawowe statystyki zmiennych opisujących kapitał ludzki w regionach

Charakterystyki statystyczne	Zmienna					
	WW		BR		HRST	
	2005 r.	2011 r.	2004 r.	2010 r.	2005 r.	2011 r.
średnia	16,8	22,7	0,9	1,0	30,4	35,6
zmiennosc	36%	33%	88%	90%	23%	20%
odchylenie standardowe	6,1	7,4	0,8	0,9	7,1	7,5
max	33,3	38,0	4,2	4,2	53,9	57,8
min	7,5	9,9	0,2	0,2	22,7	26,6
max-min	25,8	28,1	4,0	4,0	31,2	31,2
max/min	4,4	3,8	22,0	20,2	2,4	2,2
mediana	15,4	21,4	0,7	0,8	28,3	33,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z Eurostatu.

W kolejnym etapie dla wszystkich analizowanych regionów obliczono miarę MKL. Do badania przyjęto możliwie najnowsze dane obejmujące okres 5 lat. Z uwagi na bardzo powolny proces spływania danych regionalnych do baz Eurostatu najnowsze dane dotyczące wielkości PKB dotyczą okresu 2005-2009. Dla zachowania porównywalności danych miary MKL również zostały wyznaczone dla tego samego okresu (tab. 2).

Tablica 2. Podstawowe statystyki zmiennych opisujących kapitał ludzki w regionach

Charakterystyki statystyczne	Zmienna			
	PKB per capita		MKL	
	2004 r.	2009 r.	2004 r.	2009 r.
średnia	7 291	10 851	0,26	0,30
zmiennosc	54%	53%	77%	67%
odchylenie standardowe	3 928,2	5 753,3	0,20	0,20
max	18 800	28 800	0,92	0,93
min	3 700	5 500	0,03	0,03
max-min	15 100	23 300	0,89	0,90
max/min	5,08	5,24	29,7	29,6
mediana	5 700	8 900	0,18	0,24

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z Eurostatu

Średni wzrost PKB per capita w obserwowanym okresie wyniósł 49%, nieznacznie zmniejszyła się zmienność oraz relacja wartości maksymalnych do minimalnych. Oznacza to ogólnie wzrost rozwoju gospodarczego regionów (w 2009 r. połowa z nich osiągnęła wynik 8 900 euro, o 56% lepszy niż pięć lat wcześniej), lecz brak tu znaczącej poprawy w postaci niwelowania różnic rozwojowych pomiędzy regionami. W przypadku MKL średnia wartość

cechy z przedziału [0,1] nieco wzrosła, zmniejszyło się zróżnicowanie mierzone współczynnikiem zmienności jak i, w nieznacznym stopniu, stosunkiem wartości maksymalnych do minimalnych. Podwyższenie mediany wskazuje, że w 2009 roku połowa regionów miała wartość MKL na poziomie 0,24 lub wyższą, co jest pozytywnym wynikiem w porównaniu z rokiem 2004.

Kolejna tablica (nr 3) dotyczy 10 regionów o najwyższych wartościach zmiennych WW, BR oraz HRST w dwóch brzegowych momentach badania. W przeważającej ilości przypadków w pierwszej dziesiątce regionów o najlepszych wskaźnikach dotyczących kapitału ludzkiego znalazły się regiony stołeczne.

Tablica 3. Regiony UE o najwyższych wartościach zmiennych WW, BR i HRST w dwóch brzegowych momentach badania

Pozycja	Zmienna					
	WW [%]		BR [%]		HRST [%]	
	2005 r.	2011 r.	2004 r.	2010 r.	2005 r.	2011r.
	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)
1	Estonia (EE) 33,30	Bratislavský kraj (SK) 38,00	Praha (CZ) 4,40	Praha (CZ) 4,24	Praha (CZ) 21 500	Praha (CZ) 28 800
2	Cyprus (CY) 28,80	Cyprus (CY) 37,70	Bratislavský kraj (SK) 3,25	Bratislavský kraj (SK) 4,04	Cyprus (CY) 17 900	Bratislavský kraj (SK) 28 400
3	Bratislavský kraj (SK) 28,40	Praha (CZ) 37,60	Zahodna Slovenija (SI) 2,14	Zahodna Slovenija (SI) 2,72	Bratislavský kraj (SK) 17 400	Cyprus (CY) 21 100
4	Praha (CZ) 27,10	Estonia (EE) 36,80	Jihovýchod (CZ) 1,44	Jihovýchod (CZ) 1,80	Zahodna Slovenija (SI) 17 300	Zahodna Slovenija (SI) 20 700
5	Lithuania (LT) 26,30	Lithuania (LT) 33,60	Mazowieckie (PL) 1,38	Estonia (EE) 1,47	Malta (MT) 11 900	Vzhodna Slovenija (SI) 14 200
6	Zahodna Slovenija (SI) 24,60	Mazowieckie (PL) 32,50	Estonia (EE) 1,28	Mazowieckie (PL) 1,44	Vzhodna Slovenija (SI) 11 900	Severovýchod (CZ) 14 000
7	Mazowieckie (PL) 23,50	Zahodna Slovenija(SI) 29,50	Lithuania (LT) 1,03	Lithuania (LT) 1,16	Mazowieckie (PL) 10 100	Malta (MT) 13 000
8	Latvia (LV) 20,50	Latvia (LV) 27,70	Malta (MT) 0,97	Severovýchod (CZ) 1,10	Jihozápad (CZ) 9 500	Mazowieckie (PL) 12 200
9	Lubelskie (PL) 17,30	Małopolskie (PL) 24,90	Strední Čechy (CZ) 0,94	Jihozápad (CZ) 1,07	Strední Čechy (CZ) 9 300	Jihovýchod (CZ) 12 100
10	Dolnośląskie (PL) 17,30	Podlaskie (PL) 24,40	Severovýchod (CZ) 0,94	Malta (MT) 1,04	Jihovýchod (CZ) 9 000	Strední Čechy (CZ) 11 600

Źródło: na podstawie danych z Eurostatu.

W przypadku wyższego wykształcenia rozbieżności między pierwszym a dziesiątym miejscem są znaczące (w roku 2005: Estonia 33,3% wobec dolnośląskiego 17,3%; w roku 2011 Bratislavský kraj 38,0% wobec podlaskiego 24,4%). Znalazło się tam 8 regionów stołecznych oraz dwa polskie regiony (lubelski i dolnośląski). W ciągu badanego okresu zaznaczył się w każdej pozycji zestawienia wzrost liczby osób posiadających wyższe wykształcenie (na pierwszym miejscu o 12%, na dziesiątym miejscu o 29%).

Udział zatrudnionych w branży badawczo-rozwojowej wśród pracujących pokazał bardzo duże dysproporcje pomiędzy regionami. Na pierwszej i drugiej pozycji znalazły się Praha oraz Bratislavský kraj, natomiast na pozycji dziesiątej z ponad 4-krotnie niższym wskaźnikiem Severovýchod (CZ) oraz Malta (MT). W przypadku udziału zatrudnionych w nauce i technologii wśród pracujących wartość tej cechy w roku 2011 w porównaniu do 2005 wzrosła. Wzrost w regionie znajdującym się na pierwszym miejscu wyniósł ok. 25%, na dziesiątym ok. 22%. Wśród pierwszej dziesiątki regionów pod względem wyższego wykształcenia znalazły się 3 z 16 regionów polskich, pod względem pracujących w branży B+R oraz w nauce i technice wyraźnie dominowały regiony czeskie – połowa z nich znalazła się w tym zestawieniu.

Tablica nr 4 prezentuje regiony z końcowej listy. W roku 2005 na liście regionów z najniższym odsetkiem osób legitymujących się wyższym wykształceniem wśród mieszkańców w wieku 25-64 lata znalazło się 6 regionów czeskich, dwa słowackie, jeden polski (kujawsko-pomorski) oraz Malta (MT). Pięć lat później sytuacja wyglądała bardzo podobnie. W 2004 roku najmniejszy udział osób zatrudnionych (poniżej 0,55 %) wśród pracujących w branży badawczo-rozwojowej notuje 6 regionów polskich, 3 słowackie i czeski. W 2010 roku, osiągając ten sam wynik udziału zatrudnionych w BR, końcówkę zestawienia zamykają w większości regiony polskie. Najniższy udział cechy HRST wyniósł 22,7% w 2005 roku, zaś 26,6 % w roku 2011. W ostatniej dziesiątce regionów ułożonych wg tej cechy nie ma regionów stołecznych, znalazły się tam 4 z 16 regionów polskich, 3 z 5 słowackich i 3 z 8 czeskich.

Kolejna tablica (tab. 5) prezentuje uszeregowanie analizowanych regionów pod względem poziomu rozwoju (mierzono PKB per capita). Na pierwszym miejscu znajduje się Praha (CZ), gdzie PKB per capita wyniosło 21 000 euro w 2005 r. i 28 800 euro w 2009 r. W tej grupie dynamika zmian PKB per capita wynosiła od 17% (pozycja szósta) do 58% (pozycja druga). Poza pierwszą dziesiątką znalazły się 4 regiony stołeczne (i zarazem państwa): Malta (MT), Lithuania (LT), Latvia (LV), Estonia (EE).

Tablica 4. Regiony UE o najniższych wartościach zmiennych WW, BR i HRST w dwóch brzegowych momentach badania

Pozycja	Zmienna					
	WW [%]		BR [%]		HRST [%]	
	2005 r.	2011 r.	2004 r.	2010 r.	2005 r.	2011r.
	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)
27	Kujawsko-Pomorskie (PL) 13,3	Stredné Slovensko (SK) 17,10	Stredné Slovensk (SK) 0,55	Łódzkie (PL) 0,55	Podlaskie (PL) 25,8	Jihozápad (CZ) 30,6
28	Strední Morava (CZ) 12,4	Strední Cechy (CZ) 16,90	Východné Slovensk (SK) 0,53	Zachodnio-pomorskie (PL) 0,52	Severozápad (CZ) 25,6	Podkarpackie (PL) 30,3
29	Malta (MT) 11,4	Východné Slovensko (SK) 16,10	Západné Slovensk (SK) 0,51	Západné Slovensko (SK) 0,52	Warmińsko-Mazurskie (PL) 25,1	Kujawsko-Pomorskie (PL) 30,2
30	Západné Slovensko (SK) 11,3	Strední Morava (CZ) 15,70	Podlaskie (PL) 0,50	Kujawsko-Pomorskie (PL) 0,47	Małopolskie (PL) 25,0	Strední Morava (CZ) 30,1
31	Východné Slovensko (SK) 11,2	Moravsko-slezsko (CZ) 15,50	Opolskie (PL) 0,38	Podlaskie (PL) 0,45	Lubuskie (PL) 24,9	Opolskie (PL) 29,6
32	Jihozápad (CZ) 10,8	Malta (MT) 15,30	Podkarpackie (PL) 0,35	Opolskie (PL) 0,37	Świętokrzyskie (PL) 24,8	Stredné Slovensko (SK) 29,4
33	Severový-chod (CZ) 10,7	Západné Slovensko (SK) 15,30	Warmińsko-Mazurskie (PL) 0,35	Warmińsko-Mazurskie (PL) 0,36	Wielkopolskie (PL) 24,8	Świętokrzyskie (PL) 29,1
34	Moravsko-slezsko (CZ) 10,6	Jihozápad (CZ) 15,10	Severozápad (CZ) 0,26	Cyprus (CY) 0,25	Podkarpackie (PL) 24,6	Východné Slovensko (SK) 29,1
35	Strední Cechy (CZ) 10,5	Severový-chod (CZ) 14,80	Lubuskie (PL) 0,22	Lubuskie (PL) 0,24	Východné Slovensko (SK) 24,5	Západné Slovensko (SK) 28,8
36	Severozápad (CZ) 7,5	Severozápad (CZ) 9,90	Świętokrzyskie (PL) 0,36	Świętokrzyskie (PL) 0,21	Kujawsko-Pomorskie (PL) 22,7	Severozápad (CZ) 26,6

Źródło: na podstawie danych z Eurostatu.

Tablica 5. Regiony o najwyższych wartościach zmiennej PKB per capita [euro] i miary MKL w dwóch brzegowych momentach badania

Pozycja	Zmienna			
	PKB per capita [euro]		MKL	
	2005 r.	2009 r.	2005 r.	2009 r.
	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)
1.	Praha (CZ) 21 500	Praha (CZ) 28 800	Praha (CZ) 0,92	Praha (CZ) 0,93
2.	Cyprus (CY) 17 900	Bratislavský kraj (SK) 28 400	Bratislavský kraj (SK) 0,78	Bratislavský kraj (SK) 0,84
3.	Bratislavský kraj (SK) 17 400	Cyprus (CY) 21 100	Estonia (EE) 0,63	Zahodna Slovenija (SI) 0,63
4.	Zahodna Slovenija (SI) 17 300	Zahodna Slovenija (SI) 20 700	Zahodna Slovenija (SI) 0,57	Estonia (EE) 0,62
5.	Malta (MT) 11 900	Vzhodna Slovenija (SI) 14 200	Cyprus (CY) 0,47	Cyprus (CY) Mazowieckie (PL) 0,52
6.	Vzhodna Slovenija (SI) 11 900	Severovýchod (CZ) 14 000	Lithuania (LT) 0,46	Lithuania (LT) 0,51
7.	Mazowieckie (PL) 10 100	Malta (MT) 13 000	Mazowieckie (PL) 0,46	Latvia (LV) 0,39
8.	Jihozápad (CZ) 9 500	Mazowieckie (PL) 12 200	Jihovýchod (CZ) 0,32	Jihovýchod (CZ) 0,37
9.	Střední Čechy (CZ) 9 300	Jihovýchod (CZ) 12 100	Latvia (LV) 0,32	Pomorskie (PL) 0,31
10.	Jihovýchod (CZ) 9 000	Střední Čechy (CZ) 11 600	Dolnośląskie (PL) 0,24	Małopolskie (PL) 0,30

Źródło: na podstawie danych z Eurostatu.

W 2005 r. na drugim końcu listy 35 regionów (tablica 6) obok dwóch regionów słowackich (Stredné Slovensko, Východné Slovensko) znalazły się tylko regiony polskie. Najniższy PKB per capita osiągnęło w 2005 r. woj. podkarpackie (4 400 euro), a w 2009 r. - lubelskie (5 500 euro). Pięć lat później ostatnią dziesiątkę najsłabiej rozwiniętych regionów wśród nowych krajów członkowskich stanowiły już same regiony polskie.

Dynamika zmian PKB per capita dla regionu z pozycji pierwszej (Praha – CZ) wynosi 34 % (nominalnie 7 300 euro), natomiast dla regionu ostatniego na liście (podkarpackie – PL) wyniosła 27% (1 100 euro). Najwyższe syntetyczne miary kapitału ludzkiego (MKL) obserwuje się dla regionu Praha (CZ), gdzie wyniosły one 0,92 w pierwszym i 0,93 w drugim etapie badania.

Tablica 6. Regiony o najniższych wartościach PKB [euro] oraz miary MKL w dwóch brzegowych momentach badania

Pozycja	Zmienna			
	PKB per capita[euro]		MKL	
	2005 r.	2009 r.	2005 r.	2009 r.
	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)	Region (kraj)
27	Kujawsko-Pomorskie (PL) 5 600	Východné Slovensko (SK) 7 800	Jihozápad (CZ) 0,18	Warmińsko-Mazurskie (PL) 0,22
28	Małopolskie (PL) 5 500	Łódzkie (PL) 7 400	Wielkopolskie (PL) 0,17	Moravskoslezsko (CZ) 0,21
29	Stredné Slovensko (SK) 5 500	Zachodniopomorskie (PL) 7 100	Malta (MT) 0,16	Świętokrzyskie (PL), Severovýchod (CZ) 0,20
30	Opolskie (PL) 5 300	Małopolskie (PL) 7 000	Moravskoslezsko (CZ) 0,15	Strední Morava (CZ), Wielkopolskie (PL) 0,19
31	Východné Slovensko (SK) 5 100	Lubuskie (PL) Kujawsko-Pomorskie (PL) 6 900	Świętokrzyskie (PL) Opolskie (PL) 0,14	Malta (MT), Stredné Slovensko (SK) 0,17
32	Warmińsko-Mazurskie (PL) 4 900	Opolskie (PL) 6 600	Warmińsko-Mazurskie (PL) 0,13	Lubuskie (PL) 0,15
33	Świętokrzyskie (PL) 4 800	Świętokrzyskie (PL) 6 300	Lubuskie (PL) Podkarpackie (PL) 0,12	Opolskie (PL), Kujawsko-Pomorskie 0,13
34	Podlaskie (PL) 4 700	Podlaskie (PL) Warmińsko-Mazurskie 6 000	Západné Slovensko (SK) 0,11	Západné Slovensko (SK) 0,11
35	Lubelskie (PL) 4 400	Podkarpackie (PL) 5 600	Kujawsko-Pomorskie (PL) Východné Slovensko 0,10	Východné Slovensko (SK) 0,08
36	Podkarpackie (PL) 4 400	Lubelskie (PL) 5 500	Severozápad (CZ) 0,03	Severozápad (CZ) 0,03

Źródło: na podstawie danych z Eurostatu.

Na liście regionów o najwyższym MKL (0,24 i więcej) znalazły się również wszystkie, poza Malcią, regiony stołeczne. Do regionów o najniższej wartości miary (0,03 – 0,22) zaliczono w 2005 roku 7 regionów polskich, 3 czeskie, słowacki oraz Malcję. Górna wartość miary MLK nie zmieniła się znacząco na przestrzeni badanego okresu, dolna wartość MKL została na tym samym poziomie.

3. Klasyfikacja regionów nowych krajów członkowskich ze względu na charakterystyki opisujące kapitał ludzki i poziom rozwoju

Do grupowania regionów wykorzystano jedną z metod hierarchicznego grupowania – metodę z formułą Warda. Klasyfikacja miała na celu wyłonienie jednorodnych wewnętrznie

grup badanych regionów za względu na zbliżone wartości charakterystyk kapitału ludzkiego i poziomu rozwoju. Jako kryterium wyboru określonej ilości iteracji grupowania wykorzystano założenie o liczbie klas (między 5 a 10) oraz stabilność grupy mierzoną liczbą iteracji dla jej trwania. Pierwszym krokiem do uzyskania spójnych grup było obliczenie dla każdego z regionów wartości średniej każdej ze stymulant (WW, BR, HRST oraz PKB), po czym na ich podstawie obliczono średnią miarę MKL. Normalizacja oraz zastosowanie formuły Warda przyniosły wynik w postaci wyłonienia 6 grup (tab. 7).

Tablica 7. Podstawowe charakterystyki otrzymanych grup regionów

Klasa	Liczba regionów w klasie	(region – kraj) przeciętny poziom PKB per capita [euro]	Zmienna	Średnia	Odczylenie standardowe	Współczynnik zmienności
1	1	(Praha - CZ) 26 580	WW	28,7	-	-
			BR	4,5	-	-
			HRST	56,8	-	-
2	1	(Bratislavský kraj - SK) 23 300	WW	29,3	-	-
			BR	3,2	-	-
			HRST	50,7	-	-
3	1	(Cyprus – CY) 19 980	WW	32,2	-	-
			BR	0,6	-	-
			HRST	40,4	-	-
4	1	(Zahodna Slovenija - SI) 19 860	WW	26,8	-	-
			BR	2,3	-	-
			HRST	42,5	-	-
5	4	(Estonia-EE, Latvia-LV, Lithuania-LT, mazowieckie-PL) 9 745	WW	28,11	4,6	0,16
			BR	1,2	0,2	0,19
			HRST	39,3	2,8	0,07
6	27	(pozostale) 8 422	WW	15,28	3,1	0,2
			BR	0,7	0,3	0,45
			HRST	29,2	2,7	0,09

Źródło: opracowanie własne.

Powstały cztery jednoelementowe grupy (Praha (CZ), Bratislavský kraj (SK), Cyprus (CY), Zahodna Slovenija(SI)), jedna czteroelementowa (Estonia (EE), Latvia (LV), Lithuania (LT), mazowieckie (PL)), pozostałe regiony utworzyły ostatnią z grup.

Grupy zostały następnie ułożone w klasy (od 1 do 6) pod względem poziomu PKB per capita. W pierwszej klasie znalazła się Praha (CZ) o najwyższych średnich cech BR i HRST i przeciętnym PKB per capita wynoszącym 26 580 euro. Kolejna klasa pod względem poziomu PKB per capita również zawiera jeden tylko element – słowacki region stołeczny Bratislavský kraj, który zajmuje drugie miejsce pod względem udziału w populacji osób posiadających wyższe wykształcenie. W grupie trzeciej znajduje się Cypr, który notuje co prawda jeden z najniższych wyników udziału osób pracujących w branży badawczo-rozwojowej wśród

zatrudnionych, lecz pod względem osób z wyższym wykształceniem (32,2 %) jest na pierwszym miejscu.

Do czwartej grupy z PKB per capita niewiele niższym niż w trzeciej grupie zalicza się stołeczna Zahodna Slovenija. Do piątej grupy należą pozostałe cztery regiony stołeczne (Estonia-EE, Łotwa-LV, Litwa-LT, mazowieckie-PL), gdzie przeciętny poziom PKB per capita wynosi 9 745 euro. Tę grupę charakteryzuje podobny udział osób z wyższym wykształceniem, jak dla najwyższej sklasyfikowanego regionu (Praha-CZ), jednakże pod względem zatrudnienia w B+R znajduje się na czwartym miejscu, pod względem zatrudnienia w nauce i technice na piątym. Ostatnia klasa zebrała wszystkie regiony niestołeczne, czyli 15 polskich, 7 czeskich, 3 słowackie, 1 słoweński oraz Malte.

Wyniki klasyfikacji regionów ze względu na poziom kapitału ludzkiego i PKB per capita dla każdego kraju z osobna prezentuje tablica 8. W każdym kraju to właśnie regiony stołeczne charakteryzują się najwyższą jakością kapitału ludzkiego oraz najwyższym poziomem rozwoju ekonomicznego.

Tablica 8. Wyniki klasyfikacji regionów ze względu na poziom kapitału ludzkiego i PKB per capita

	Liczba regionów ogółem	Liczba regionów w klasie					
		1	2	3	4	5	6
Cypr	1			1			
Czechy	8	1					7
Estonia	1					1	
Litwa	1					1	
Łotwa	1					1	
Malta	1						1
Polska	16					1	15
Słowacja	4		1				3
Slovenia	2				1		1
Razem	35	1	1	1	1	4	27

Źródło: opracowanie własne.

4. Zależności między zmiennymi opisującymi kapitał ludzki a poziomem rozwoju regionów nowych krajów członkowskich UE

W celu wyłonienia zależności między każdą z charakterystyk wybranych do definiowania kapitału ludzkiego w regionach nowych państw członkowskich UE a poziomem rozwoju tychże regionów (mierzonym PKB per capita) oraz syntetyczną miarą kapitału ludzkiego (MKL) obliczono współczynniki korelacji dla ich wartości średnich z pięciu lat.

Najniższy współczynnik korelacji między cechą WW a PKB wyniósł 0,51, bardziej istotne statystycznie współczynniki korelacji otrzymano dla cech BR i PKB (0,84), dla HRST i PKB (0,85) oraz między miarą MKL a PKB (0,79). Współczynnik korelacji jest symetryczny, stąd trudno jednoznacznie określić czy to jakościowo lepszy kapitał ludzki generuje wyższy poziom rozwoju regionalnego czy na odwrót.

W kolejnym kroku wyliczono równania obrazujące zależność regresyjną między MKL a PKB:

$$\text{MKL} = 0,000041 \text{ PKB} - 0,194$$

$$\text{PKB} = 23124,7 \text{ MKL} + 5563,4$$

Oznacza to, że w grupach regionów wzrostowi przeciętnej wartości PKB per capita o 1 tys. euro współtowarzyszy wzrost miary MKL średnio o 0,04 oraz wzrostowi miary MKL o 0,1 odpowiada wzrost PKB per capita o przeciętnie 2,3 tys. euro.

Wnioski

Wiek XXI jest wiekiem zarówno postępujących procesów integracyjnych, jak i zwrócenia uwagi na większą samodzielność regionów. Tymczasem w ekonomii coraz większego znaczenia nabiera wiedza i kapitał intelektualny, podczas gdy klasyczna ekonomia produkcji odchodzi powoli na drugi plan. W sprostaniu wszystkim wyzwaniom współczesnej gospodarki niezbędne jest dobrze wykształcone i wysoko wykwalifikowane społeczeństwo, zaopatrzone w „nowoczesne” umiejętności, szerszą wiedzę z zakresu nauk ścisłych oraz zaangażowane w działalność badawczo-rozwojową, co w sposób decydujący przyczyni się do rozwoju gospodarczego krajów i regionów.

BIBLIOGRAFIA

Cahuc P., Zylberberg A., *Labor Economics*, Cambridge-London 2004.

Czajka Z., *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.

Czyżewski A.B., *Taksonomiczny miernik rozwoju obszaru*, ZBS- E GUS i PAN, Warszawa 2002.

Dahlman C., Anderson T., *Korea and the Knowledge-based Economy. Information Society*, OECD 2000.

Dobija D., *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003.

Garson C.S., Grimm B.Y., Moglan C. E., *A Satellite Account for Research nad Development*, [w:] *Survey of Current Business* 1994, No.11.

Nowak A., *Rola instytucji edukacyjnych w rozwoju obszarów wiejskich*, Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Lublinie, Lublin 2005.

KAPITAŁ LUDZKI – CZYNNIKIEM CZY BARIERĄ ROZWOJU TERYTORIÓW PROBLEMOWYCH LITWY? (NA PRZYKŁADZIE REJ. SOLECZNICKIEGO)

streszczenie

Celem danego artykułu jest zbadanie jakości kapitału ludzkiego terytoriów problemowych. Na obiekty badawcze wybrano 14 obszarów problemowych Litwy z szczególnym uwzględnieniem terenowej jednostki samorządowej rejonu solecznickiego. W procesie realizacji celu badawczego zastosowano następujące metody badawcze: analiza najważniejszych aktów prawnych dotyczących badanej problematyki, analiza danych statystycznych z wykorzystaniem technik tabelarycznych, konstruowaniem mapy i rysunków, budowa wskaźnika jakości kapitału ludzkiego oraz analiza jego wyników. Wykorzystane metody badawcze umożliwiły dokonanie następujących najważniejszych konkluzji: 57,1% ogółu obszarów problemowych kraju zakwalifikowano do grupy o niskim poziomie jakości kapitału ludzkiego, 35,7% - do grupy o średnim poziomie oraz 7,1% - do grupy o wysokim poziomie jakości kapitału ludzkiego.

HUMAN CAPITAL - FACTOR OR BARRIER IN DEVELOPMENT OF PROBLEM TERRITORIES OF LITHUANIA? (BASED ON ŠALČININKAI REGION)

Summary

The purpose of this article is to investigate quality of human capital in the problem territories. 14 Lithuania problem areas were selected as research subjects with an emphasis on Šalčininkai region local government unit. The following research methods were applied: analysis of the most important acts of the problem studied, statistical data analysis using tabular techniques, construction of maps and figures, construction quality index of human capital and the analysis of its results. Research methods made it possible to draw the following key conclusions: 57.1% of all the problem areas of the country were qualified for the group with low human capital, 35.7% - to the group of middle-level and 7.1% - to the group of high-quality human capital.

Słowa kluczowe (Keywords): human capital, problem territory, human capital quality index

Wstęp

Ponad ¼ terytorium Litwy to obszary problemowe. Są one niebagatelną łamigłówką i bolączką zarówno władz na szczeblu krajowym, jak i samorządów. Wśród wielości czynników rozwoju gospodarczego szczególne miejsce zajmuje kapitał ludzki. Kwestie dotyczące roli

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

kapitału ludzkiego w rozwoju gospodarczym interesowały badaczy już od XVI-XVII w. Wątki postrzegające ludzi jako czynnik bogactwa narodów można znaleźć w pracach wybitnych myślicieli okresu XVI-XIX m.in.: T. Muna, W. Pettiego, A. Smitha, D. Ricardo, C. L. Simonde de Sismondiego, J. B. Saya, J. S. Milla, A. H. Müllera, F. Lista, K. Marksa. Pierwszy z nich – T. Mun (1571-1641) - pisał, że: „*podstawową determinantą potęgi politycznej i militarnej państwa są odpowiednie wykorzystane zasoby ludzkie*“, z kolei W. Petty (1623-1687) zaznaczał, że „*kapitał zawarty w człowieku (...) jest czynnikiem tworzącym bogactwo narodów*“. Natomiast J. B. Say konkludował, iż: „*umiejętności i talenty nagromadzone w ludziach są czynnikami bogactwa narodów. Nawet potężne mocarstwa pogrążyłyby się w ubóstwie w wyniku upadku nauk podstawowych i wyższych*“. Danemu zagadnieniu nie byli obojętni także wybitni badacze XX w., tacy jak: P. A. Samuelson, T. W. Schultz, G. S. Becker, J. Mincer oraz wielu innych. T. W. Schultz – laureat Nagrody Nobla w 1979 r. – pisał: „*wiele paradoksów, lamigłówek o naszej dynamicznej, wzrastającej gospodarce może być rozstrzygniętych jeśli będzie się brać pod uwagę inwestycje w kapitał ludzki*“² oraz „*osiągnięcie przez ludzi ubogich dobrobytu nie zależy od tego, czy dysponują gruntami, maszynami czy energią, lecz od ich wiedzy*“³.

Stąd powstało pytanie badawcze dotyczące Litwy, a konkretnie jej obszarów problemowych: kapitał ludzki jest barierą czy czynnikiem ich rozwoju? W celu znalezienia odpowiedzi na powyższe pytanie początkowo w artykule zdefiniowano najważniejsze pojęcia, takie jak: terytorium problemowe, kryteria zaliczenia do obszaru problemowego oraz kapitał ludzki. Kolejnym krokiem była charakterystyka jednego z 14 obszarów problemowych Litwy – terenowej jednostki samorządowej rej. sołecznickiego. Na zakończenie skonstruowano wskaźnik jakości kapitału ludzkiego dla 14 terytoriów problemowych oraz zaprezentowano jego wyniki.

1. Przegląd pojęć

Terytorium problemowe oraz jego kryteria

W ustawie Republiki Litewskiej *O rozwoju regionalnym* z dnia 20 lipca 2000 r. określono, że: „*terytorium problemowe to obszar wydzielony przez Rząd Republiki Litewskiej, posiadający specyficzne społeczne i (lub) ekonomiczne problemy (...)*“⁴. Aby obszar był zakwalifikowany jako terytorium problemowe powinien spełniać kryteria ustalone przez Rząd Republiki Litewskiej. 8 kwietnia 2003 r. orzeczeniem *O kryteriach wydzielenia terytoriów problemowych* ustalono następujące kryteria⁵: wartość sprzedaży per capita, BIZ per capita, inwestycje materialne per capita są niższe od średniej krajowej, stopa bezrobocia jest wyższa o 25% od średniej krajowej, wskaźnik aktywności gospodarczej jest niższy od średniej krajowej, emigracja z obszaru problemowego jest wyższa od średniej krajowej.

² B. Czerniachowicz, S. Marek, *Wybrane problemy rozwoju kapitału ludzkiego*, Szczecin 2004, s. 3.

³ P. Bochniarz, K. Gułaga, *Budowanie i pomiar kapitału ludzkiego w firmie*, Warszawa 2005, s.12.

⁴ *Lietuvos Respublikos Regioninės plėtros įstatymas* [online] http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=371054&p_query=&p_tr2=2 [dostęp: 2 września 2013 r.].

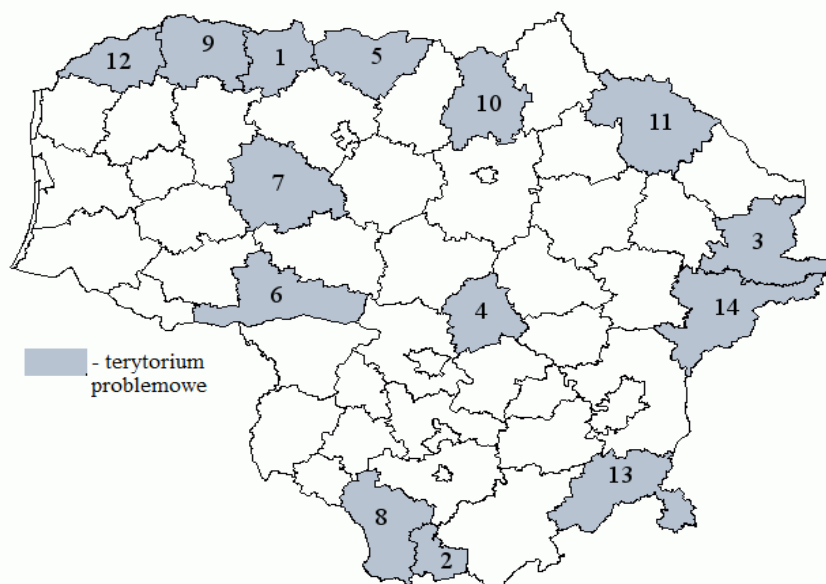
⁵ *Dėl probleminių teritorijų išskyrimo kriterijų* [online] <http://www3.lrs.lt/> [dostęp: 2 września 2013 r.].

Powyższe kryteria nie ustalały jednakże precyzyjnie o ile wskaźniki wymienione w punktach pierwszym, trzecim i czwartym powinny być niższe/wyższe od średniej krajowej. 31 stycznia 2006 r. Rząd zatwierdził nowe kryteria⁶:

- relacja średniej rocznej liczby zarejestrowanych bezrobotnych i osób w wieku produkcyjnym jest o 60% i więcej wyższa od średniej krajowej,
- relacja średniej rocznej liczby osób uzyskujących zasiłki społeczne i mieszkańców jest o 60% i więcej wyższa od średniej krajowej.

31 stycznia 2007 r. Rząd Republiki Litewskiej orzeczeniem *O terytoriach problemowych* wyodrębnił 14 obszarów problemowych na Litwie. Są to: terenowa jednostka samorządowa rej. Akmene (na mapie nr 1), Druskienik (nr 2), rej. Ignaliny (nr 3), rej. Jonawy (nr 4), rej. Joniszki (nr 5), rej. Jurbarkas (nr 6), rej. Kelme (nr 7), rej. Łódzdieje (nr 8), rej. Mažeikiai (nr 9), rej. Paswalis (nr 10), rej. Rokiszki (nr 11), rej. Skuodas (nr 12), rej. sołecznickiego (nr 13) i rej. święciańskiego (nr 14)⁷. Poniższy rysunek 1 ukazuje rozłożenie przestrzenne obszarów problemowych na Litwie. Należy zwrócić uwagę na 2 aspekty. Po pierwsze, 78,6% ogółu terytoriów problemowych to obszary przygraniczne, po drugie, terytoria problemowe obejmują aż 27,2%⁸ ogółu obszaru Litwy. Oznacza to, że ponad ¼ terytorium Litwy jest obszarem problemowym.

Rysunek 1. Terytoria problemowe na Litwie



Źródło: Opracowanie własne

⁶ Lietuvos Respublikos Nutarimas Dėl probleminių teritorijų išskyrimo kriterijų [online] <http://www3.lrs.lt/pls/inter3/oldsearch.preps2?a=270086&b=> [dostęp: 2 września 2013 r.].

⁷ Lietuvos Respublikos Nutarimas Dėl probleminių teritorijų [online] http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_1?p_id=291746&p_query=&p_tr2= [dostęp: 2 września 2013 r.].

⁸ Obliczenia własne na podstawie danych Lietuvos Statistikos Departamentas, *Lietuvos apskritys 2011*, Vilnius 2012, ss. 10-11.

Kapitał ludzki

W niniejszej publikacji przyjęto, że kapitał ludzki to majątek niematerialny kraju, który można określić przez jego zasoby, zdrowie, wykształcenie, umiejętności oraz aktywność społeczno-gospodarczą.

2. Charakterystyka terenowej jednostki samorządowej rej. solecznickiego

Wśród 14 terytoriów problemowych znajduje się terenowa jednostka samorządowa rej. solecznickiego. W danym artykule to właśnie jej zostanie poświęcona szczególna uwaga. Wybór danej jednostki terenowej na obiekt badawczy motywuje się tym, iż wyróżnia się ona spośród pozostałych 13 obszarów problemowych oraz 59 terenowych jednostek samorządowych Litwy. Należy zwrócić uwagę, że lokuje się ona obok terenowej jednostki samorządowej rej. wileńskiego oraz miasta Wisaginas i jest jedną z trzech terenowych jednostek samorządowych, w których mniejszość narodowa stanowi większość. Wg danych powszechnego spisu ludności, który miał miejsce w 2011 r., w rejonie solecznickim Litwini stanowili zaledwie 10,8% ogółu mieszkańców rejonu, natomiast Polacy – aż 77,8%. Udział pozostałych narodowości (m.in. Rosjan, Białorusinów i in.) w ogóle mieszkańców rej. solecznickiego nie przekroczył progu 6%. Z kolei w terenowych jednostkach samorządowych rej. wileńskiego oraz miasta Wisaginas ponad połowę mieszkańców stanowiły osoby narodowości innej niż litewska: Polacy – w rej. wileńskim i Rosjanie – w mieście Wisaginas. Udział innych wybranych narodowości w rejonie solecznickim oraz na Litwie, w rejonie weileńskim i mieście Wisaginas ukazuje tablica 1.

Tablica 1. Udział wybranych narodowości w ogóle mieszkańców w 2011 r., w %

	Litwini	Polacy	Rosjanie	Białorusini	Inne narodowości
Litwa	84,2	6,6	5,8	1,2	2,2
Terenowa jednostka samorządowa Wisaginas	18,6	9,3	51,9	9,8	10,4
Terenowa jednostka samorządowa rej. wileńskiego	32,5	52,1	8,0	4,2	3,2
Terenowa jednostka samorządowa rej. solecznickiego	10,8	77,8	5,4	3,4	2,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych *Gyventojai pagal tautybę savivaldybėse* [online] http://osp.stat.gov.lt/documents/10180/217110/Gyventojai_pagal_tautybe_savivaldybese.xls/3b346c37-b28f-4dcc-9836-874b6ea951f7 [dostęp: 3 września 2013 r.].

Terenowa jednostka samorządowa rejonu solecznickiego jest jedną z 8 terenowych jednostek samorządowych⁹ należących do okręgu wileńskiego. W jej skład wchodzi 13

⁹ Do okręgu stołecznego należą również następujące terenowe jednostki samorządowe: miasta Wilna, rejonu wileńskiego, rej. szyrwinckiego, rej. święciańskiego, rej. trockiego, Elektrenai, rej. orańskiego.

starostw¹⁰. Zajmuje powierzchnię 1 491 km², co stanowi 15,3% terytorium okręgu stołecznego oraz 2,3% obszaru kraju¹¹. Wg powszechnego spisu ludności w 2011 r. rejon sołecznicki zamieszkiwało 34 544 osoby, stanowiło to zaledwie 4,3% mieszkańców okręgu wileńskiego i 1,1% ogółu mieszkańców Litwy¹². Jedną z przyczyn rozbieżności między udziałem terytorium rejonu sołecznickiego w powierzchni okręgu wileńskiego/kraju a udziałem w liczbie mieszkańców okręgu wileńskiego/kraju wynikały z kolejnej specyfiki danej terenowej jednostki samorządowej. Otóż 43,78% ogółu obszaru rejonu zajmują lasy, co aż 1,5 razy przewyższa średnie zalesienie na Litwie¹³.

W celu dokonania charakterystyki sytuacji gospodarczej w rej. sołecznickim wybrano 7 wskaźników (patrz tablica 2).

Tablica 2. Wybrane wskaźniki ekonomiczne terenowej jednostki samorządowej rej. Sołecznickiego i Litwy w 2011 r.

	Terenowa jednostka samorządowa rej. Sołecznickiego	Litwa
BIZ per capita w LTL	113	12661
Inwestycje materialne per capita w LTL	1253	5107
Liczba działających przedsiębiorstw na 10 tys. osób	126	287
Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w LTL	1415	2046
Wydatki na zasiłki społeczne per capita w LTL	324	202
Relacja liczby zarejestrowanych bezrobotnych i osób w wieku produkcyjnym, w %	16,0	13,1
Liczba zarejestrowanych bezrobotnych na 10 tys. osób	1016	816

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Lietuvos Statistikos Departamentas, *Lietuvos apskritys ...* op.cit., ss. 10, 11, 40, 41, 72, 77, 128, 129, 133, 158, 159; <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1242> [dostęp: 3 września 2013 r.].

Co się tyczy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na jednego mieszkańca, to ich wartość w rej. sołecznickim w 2011 r. była aż 112 razy mniejsza od średniej krajowej. Tak mała wielkość BIZ świadczy o bardzo niskiej atrakcyjności rejonu dla inwestorów zagranicznych. Kolejnym wybranym do analizy wskaźnikiem są inwestycje materialne per capita. Były one 4,1 razy mniejsze od średniej krajowej. Z kolei ich niska wartość może być oznaką małej aktywności gospodarczej na terytorium problemowym. W celu potwierdzenia danej hipotezy w tabeli ukazano liczbę działających przedsiębiorstw. W 2011 r. na Litwie na 10 tys. mieszkańców działało 287 przedsiębiorstw, w rej. sołecznickim dany wskaźnik był o 56,1% niższy. Stąd można konkludować o niskiej przedsiębiorczości mieszkańców danego

¹⁰ Sołeczniki, Ejszyszki, Biała Waka, Jaszuny, Dziewieniszki, Koleśniki, Podborze, Turgiele, Butrymańce, Gierwiszki, Kamionka, Poszki, Dajnowa.

¹¹ Obliczenia własne na podstawie danych Lietuvos Statistikos Departamentas.

¹² Obliczenia własne na podstawie danych Lietuvos Statistikos Departamentas, *Lietuvos gyventojai 2011 metais. 2011 m. gyventojų surašymo rezultatai*, ss. 8, 11 [online]

http://web.stat.gov.lt/uploads/Lietuvos_gyventojai_2011.pdf [dostęp: 3 września 2013 r.].

¹³ http://www.salcininkai.lt/pol/O_rejonie/431/2/89 [dostęp: 3 września 2013 r.].

obszaru problemowego. Dodatkowej informacji może udzielić analiza przedsiębiorstw rej. Solecznickiego wg branż. W 2012 r. najwięcej, bo aż 29,6% ogółu przedsiębiorstw rejonu zajmowało się handlem i naprawami, 11,8% – edukacją, po 8,2% - przetwórstwem przemysłowym i transportem oraz gospodarką magazynową, 7,0% - budownictwem, 5,0% - rolnictwem, łowiectwem, leśnictwem¹⁴. Kolejnym wybranym do analizy wskaźnikiem są koszty zatrudnienia. W rej. solecznickim w 2011 r. były one mniejsze o 1,4 razy od średniej krajowej. Niskie średnie miesięczne wynagrodzenie brutto może jednakże świadczyć o nie jakościowym kapitale ludzkim rejonu. Potwierdzeniem danej hipotezy mogą również być niskie BIZ, które nawet mimo tak wielkiej różnicy w wielkości wynagrodzenia niechętnie napływają do rejonu. Niestety, ale w 2011 r. rej. solecznicki charakteryzował się o 1,6 razy większymi wydatkami na zasiłki społeczne per capita, o 2,9 p.p. wyższą relacją liczby zarejestrowanych bezrobotnych i osób w wieku produkcyjnym oraz większą aż o 200 osób liczbą zarejestrowanych bezrobotnych na 10 tys. mieszkańców w porównaniu ze średnią krajową. Większa o 60,4% wielkość zasiłków społecznych per capita na danym terytorium problemowym jest związana bezpośrednio z wysoką liczbą bezrobotnych. Z kolei ta ostatnia może wynikać z już wspomnianego wyżej słabego kapitału ludzkiego.

3. Wskaźnik jakości kapitału ludzkiego

W artykule został zbudowany wskaźnik jakości kapitału ludzkiego (JKL) w oparciu o pracę A. B. Czyżewskiego, M. Góralczyk-Modzelewskiej, E. Saganowskiej, M. Wojciechowskiej: *Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce*. JKL jest jednym z agregatowych mierników kapitału ludzkiego, będącym średnią ważoną wskaźników cząstkowych wchodzących w jego skład. Oblicza się go wykorzystując poniższą formułę¹⁵:

$$JKL_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \alpha_i \times \left(\frac{x_{ij}}{x_{ik}} \right); j, k = 1, 2, \dots, m$$

gdzie: j – jednostka terytorialna; m – liczba jednostek terytorialnych; i – numer cechy branej do budowy wskaźnika; n – ogólna liczba cech branych do budowy wskaźnika; x_{ij} - wartość cechy i -tej dla jednostki terytorialnej j -tej; x_{ik} - maksymalna wartość cechy i -tej; k – indeks jednostki terytorialnej, której cecha i -ta jest maksymalna; α_i - waga cechy i -tej.

Wskaźnik jakości kapitału ludzkiego waha się w przedziale od 0 do 1, im jego wartość jest bardziej zbliżona do 1, tym wyższa jest jakość kapitału ludzkiego danej jednostki terytorialnej¹⁶.

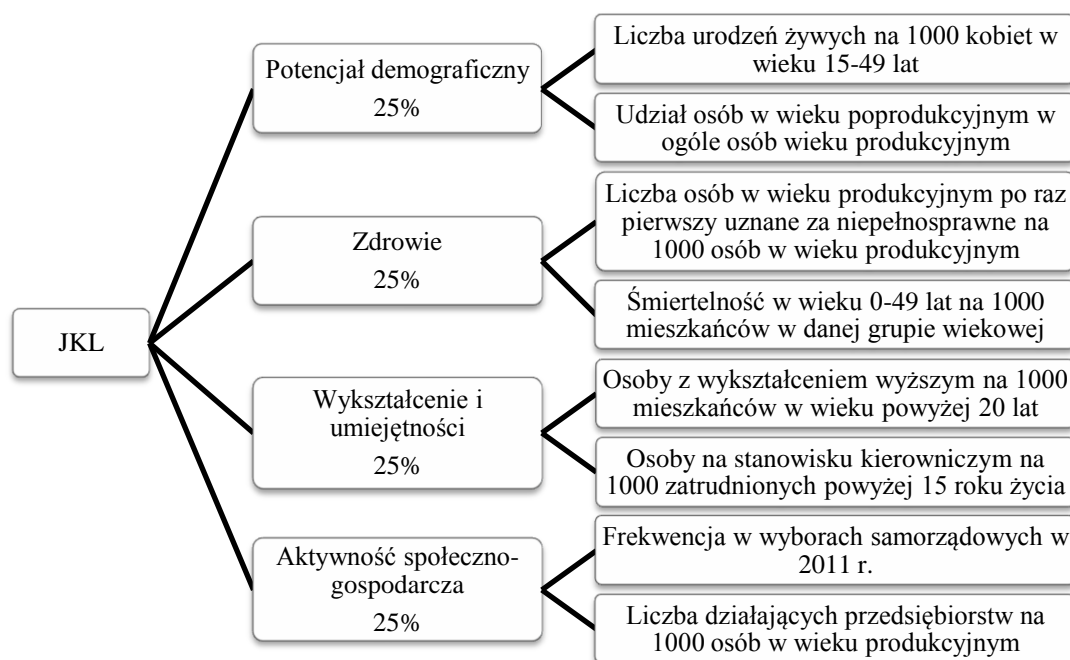
¹⁴ Obliczenia własne na podstawie danych Lietuvos Statistikos Departamentas, *Lietuvos apskritys ...* op.cit., ss. 136-137.

¹⁵ A. B. Czyżewski, M. Góralczyk-Modzelewska, E. Saganowska, M. Wojciechowska, *Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych Głównego Urzędu Statystycznego i Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2001, s. 9.

¹⁶ Ibidem, s. 10.

Obliczając wskaźnik jakości kapitału ludzkiego wzięto pod uwagę, zgodnie z przyjętą w pracy definicją kapitału ludzkiego, cztery grupy wskaźników: potencjał demograficzny, zdrowie, wykształcenie i umiejętności oraz aktywność społeczno-gospodarczą mieszkańców terenowych jednostek samorządowych. Wszystkim wskaźnikom nadano jednakową wagę, gdyż założono, że każdy z nich jest jednakowo ważny w tworzeniu kapitału ludzkiego. Podstawą źródłową do konstrukcji JKL była baza danych Departamentu Statystyki Litwy. Okres badawczy obejmuje rok 2011. Dany wybór okresu badawczego wynika z dostępności danych statystycznych na szczeblu terenowych jednostek samorządowych, ewidentny wzrost których nastąpił w wyniku dokonanego w 2011 r. powszechnego spisu ludności. Rysunek 2 ukazuje wybrane do konstrukcji JKL grupy mierników kapitału ludzkiego, wskaźniki oraz ich wagi.

Rysunek 2. Schemat budowy wskaźnika jakości kapitału ludzkiego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. B. Czyżewski, M. Góralczyk-Modzelewska, E. Saganowska, M. Wojciechowska, *Regionalne zróżnicowanie kapitału...* op .cit., s. 9.

Skonstruowany wskaźnik jakości kapitału ludzkiego dla 60 terenowych jednostek samorządowych Litwy przybiera wartości w przedziale od 0,463414 do 0,812601. W oparciu o uzyskane wyniki podzieliłam terenowe jednostki samorządowe na 4 główne grupy:

- terenowe jednostki samorządowe o bardzo wysokim poziomie jakości kapitału ludzkiego: $JKL > 0,7$. W skład danej grupy weszły zaledwie 3 terenowe jednostki samorządowe: miasta Wilna, Połagi i Neringi;
- terenowe jednostki samorządowe o wysokim poziomie jakości kapitału ludzkiego: $0,6 < JKL < 0,7$. Do tej grupy zaliczono 11 terenowych jednostek samorządowych, wśród których wymienić należy m.in. terenowe jednostki samorządowe: miasta Kowna, rej.

kowieńskiego, rej. wileńskiego, miasta Kłajpedy, rej. kłajpedzkiego, miasta Szawle, miasta Olita i in.;

- terenowe jednostki samorządowe o średnim poziomie jakości kapitału ludzkiego: $0,5 < JKL < 0,6$. Jest to najliczniejsza grupa, obejmująca aż 30 terenowych jednostek samorządowych, m.in.: miasto Mariampol, Druskienniki, rej. poniewieski, rej. trocki, rej. solecznicki, rej. święciański.;
- terenowe jednostki samorządowe o niskim poziomie jakości kapitału ludzkiego: $JKL < 0,5$. W skład tej grupy weszło 16 terenowych jednostek samorządowych, m.in.: rej. Skuodas, rej. Wiłkawiszek, rej. orański, rej. łódzieski.

W tablicy 3 zaprezentowano uzyskane wyniki wskaźnika jakości kapitału ludzkiego dla 14 obszarów problemowych Litwy. Z zawartych danych wynikają następujące najważniejsze konkluzje:

- 57,1% ogółu obszarów problemowych kraju zakwalifikowano do grupy o niskim poziomie jakości kapitału ludzkiego,
- 35,7% terenów problemowych Litwy zaliczono do grupy o średnim poziomie jakości kapitału ludzkiego. Wśród nich jest rej. Solecznicki,
- zaledwie 1 terytorium problemowe posiadało wskaźnik jakości kapitału ludzkiego na poziomie wysokim oraz żadne nie zakwalifikowało się do grupy o bardzo wysokim poziomie jakości kapitału ludzkiego.

Tablica 3. JKL terytoriów problemowych Litwy w 2011 r.

Nr	Terenowa jednostka samorządowa	JKL	Pozycja w rankingu	Grupa JKL
1	Rej. Akmene	0,466394	59	niski poziom
2	Rej. Ignaliny	0,476764	57	niski poziom
3	Rej. Rokiszki	0,477168	56	niski poziom
4	Rej. Kelme	0,487585	53	niski poziom
5	Rej. Paswalis	0,488171	51	niski poziom
6	Rej. Łódzijeje	0,491178	50	niski poziom
7	Rej. Jurbarkas	0,493111	48	niski poziom
8	Rej. Skuodas	0,49689	45	niski poziom
9	Rej. solecznicki	0,500666	44	średni poziom
10	Rej. Joniszki	0,501677	43	średni poziom
11	Rej. święciański	0,511196	38	średni poziom
12	Rej. Jonawy	0,542576	27	średni poziom
13	Druskienniki	0,584366	16	średni poziom
14	Rej. Mažeikiai	0,613744	13	wysoki poziom

Źródło: Obliczenia własne.

Które z wybranych mierników jakości kapitału ludzkiego terenowej jednostki samorządowej rej. solecznickiego miały pozytywny, a które negatywny wpływ na kształtowanie się wskaźnika JKL? Po pierwsze, badany obszar problemowy charakteryzował się wysoką frekwencją w wyborach samorządowych w porównaniu ze średnią krajową - w rej. solecznickim 61,29% ogółu wyborców wzięło udział w wyborach w 2011 r, gdy tymczasem średnia krajowa wyniosła 44,08%. Uplasowało to analizowaną terenową jednostkę

samorządową na wysokiej 5 pozycji z 60 możliwych. Po drugie, w rej. sołecznickim mieszkańcy w wieku poprodukcyjnym stanowili 31,38% osób w wieku produkcyjnym. Tylko 8 terenowych jednostek samorządowych na Litwie miało lepszy wynik. Po trzecie, rej. sołeczniczy zajął również relatywnie wysoką pozycję wg liczby urodzeń żywych na 1000 kobiet w wieku 15-49 lat (18 miejsce). Po czwarte, pozostałych 5 wskaźników miało negatywny wpływ na JKL.

Należy również zaznaczyć, iż analizowane terytorium problemowe znajdowało się na ostatnim miejscu wg liczby działających przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym. W 2011 r. dany wskaźnik równał się 19,8, gdy tymczasem średnia krajowa była ponad dwukrotnie większa i wynosiła aż 46,0. Na uwagę zasługuje również fakt, że rej. sołeczniczy cechował się jedną z najwyższych wielkości liczby osób w wieku produkcyjnym, którym po raz pierwszy przyznano niepełnosprawność na 1000 mieszkańców w danej grupie wiekowej (11,8 osób). Tylko w 2 terenowych jednostkach samorządowych dany wskaźnik był wyższy. Negatywnie na wielkość JKL wpływały także oba wskaźniki z grupy „Wykształcenie i umiejętności”: liczba osób na stanowisku kierowniczym na 1000 zatrudnionych powyżej 15 roku życia oraz liczba osób z wykształceniem wyższym na 1000 osób powyżej 20 lat. Wg pierwszego kryterium analizowany obszar problemowy uplasował się aż na 57 pozycji, wg drugiego – na 43. Co dotyczy liczby zgonów na 1000 osób w wieku 0-49 lat to sytuacja nie napawała optymizmem, gdyż rejon przodował wg danej wielkości - zajął w rankingu aż 4 pozycję.

Wnioski

Uogólniając dokonane w artykule obliczenia wskaźnika jakości kapitału ludzkiego w 2011r. konkluduje się:

- w przypadku 8 terytoriów problemowych Litwy z 14 kapitał ludzki był barierą w ich rozwoju,
- tylko w 1 obszarze problemowym kapitał ludzki był na wysokim poziomie, co uprawomocnia zaliczyć go do czynników jego rozwoju,
- w 5 pozostałych obszarach problemowych, wśród których znajduje się terenowa jednostka samorządowa rej. sołeczniczego, kapitał ludzki był na średnim poziomie. Niestety wyniki wybranej metody badawczej uniemożliwiają jednoznacznie określić, czy kapitał ludzki był barierą, czy czynnikiem ich rozwoju.

BIBLIOGRAFIA

- Bochniarz P., Gułaga K., *Budowanie i pomiar kapitału ludzkiego w firmie*, Poltext, Warszawa 2005.
- Czerniachowicz B., Marek S., *Wybrane problemy rozwoju kapitału ludzkiego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004.
- Czyżewski A. B., Góralczyk-Modzelewska M., Saganowska E., Wojciechowska M., *Regionalne zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce*, Akademia Nauk, Warszawa 2001.
- Gyventojai pagal tautybę savivaldybėse* [online] http://osp.stat.gov.lt/documents/10180/217110/Gyventojai_pagal_tautybe_savivaldybese.xls/3b346c37-b [dostęp: 3 września 2013 r.].

Lietuvos Statistikos Departamentas, *Lietuvos apskritys 2011*, Vilnius 2012.

Lietuvos Statistikos Departamentas, *Lietuvos gyventojai 2011 metais. 2011 m. gyventojų surašymo rezultatai* [online] http://web.stat.gov.lt/uploads/Lietuvos_gyventojai_2011.pdf [dostęp: 3 września 2013 r.].

Dėl probleminių teritorijų išskyrimo kriterijų [online] http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=208780 [dostęp: 2 września 2013 r.].

Lietuvos Respublikos Nutarimas Dėl probleminių teritorijų [online] http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=291746&p_query=&p_tr2= [dostęp: 2 września 2013 r.].

Lietuvos Respublikos Nutarimas Dėl probleminių teritorijų išskyrimo kriterijų [online] <http://www3.lrs.lt/pls/inter3/oldsearch.preps2?a=270086&b=> [dostęp: 2 września 2013 r.].

Lietuvos Respublikos Regioninės plėtros įstatymas [online] http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=371054&p_query=&p_tr2=2 [dostęp: 2 września 2013 r.].

http://www.salcininkai.lt/pol/O_rejonie/431/2/89 [dostęp: 3 września 2013 r.].

<http://www.vrm.lt/nrp/index.php?id=216> [dostęp: 2 września 2013 r.]

ROLNICTWO W REGIONACH PERYFERYJNYCH I JEGO WPŁYW NA KONKURENCYJNOŚĆ KRAJU

Streszczenie

Przedmiotem opracowania są polskie, wiejskie obszary peryferyjne, które z jednej strony wykazują cechy regionów zacofanych gospodarczo, z drugiej zaś są bardzo atrakcyjne przyrodniczo i kulturowo. Celem opracowania jest wykazanie, iż zgodny z teorią wielofunkcyjności wsi rozwój usług na peryferyjnych obszarach wiejskich, osiągnięty poprzez wykorzystanie czynników endogenicznych tychże regionów, stanie się przyczynkiem dla poprawy konkurencyjności obszarów peryferyjnych, a w dalszej kolejności konkurencyjności kraju. Zaprezentowane dane dotyczące sytuacji rolnych obszarów peryferyjnych poddano dyskusji w kontekście koncepcji smart specialisation, czyli regionów o inteligentnej specjalizacji wykorzystującej przewagi czynników endogenicznych.

AGRICULTURE IN PERIPHERAL REGIONS AND ITS INFLUENCE ON THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS

Summary

The subject of the study are Polish rural peripheral areas which on one hand have features of economically backward regions, whereas on the other hand are very attractive due to their nature and culture. The aim of the study is to demonstrate that the development of services in peripheral rural areas, which is consistent with the theory of multifunctionality of rural areas, achieved by using endogenous factors of these regions, will become a contribution to improving the competitiveness of peripheral areas, followed by the country's competitiveness. The presented data on the situation of agricultural peripheral areas was discussed within the context of the concept of smart specialization, i.e. regions with smart specialization using the advantage of endogenous factors.

Słowa kluczowe (Keywords): peripheral regions, agriculture, endogenous factors.

Wstęp

Rolnictwo, które uważane jest za kolebkę działalności gospodarczej, zmieniło się w ostatnich dziesięcioleciach z lidera kształtującego stosunki ekonomiczne i społeczne, w sektor o niewielkim wpływie na bieżącą kondycję gospodarki krajowej.² Jest to o tyle niepokojące

¹ Dr Ewa Tomczak-Woźniak, Politechnika Łódzka, Wydział Organizacji i Zarządzania.

² E. Otoliński, W. Wielicki, *Kierunki rozwoju wsi i gospodarstw rolnych*, Rocznik Akademii Rolniczej w Poznaniu – CCCLVIII (2003), Poznań 2003, s. 103-104.

zjawisko, iż Polska od zarania swój byt opierała, a obecnie nadal wiąże z rozwojem rolnictwa i sektora gospodarki żywnościowej. Fakt ten uwypukla konieczność wyznaczenia nowej funkcji oraz nowego miejsca rolnictwa i obszarów wiejskich w przyszłym rozwoju społeczno-gospodarczym naszego kraju.

W następstwie silnych zmian w otoczeniu ekonomicznym, udział rolnictwa produkcyjnego w rozwoju gospodarczym kraju stale maleje. Maleje również jego udział w rozwoju obszarów wiejskich. Zjawisko to, zwane procesem dezagraryzacji wsi, polega na zmniejszaniu roli rolnictwa w produktywnym angażowaniu się pracy ludzkiej oraz dostarczaniu dochodów dla utrzymania ludności wiejskiej³.

Do niedawna wieś kojarzona była przede wszystkim z wytwarzaniem żywności i surowców rolniczych. Obecnie obserwujemy silny spadek udziału produkcji rolniczej w zestawie funkcji, jakie spełniają polskie obszary wiejskie. Dzieje się to na rzecz pozarolniczych funkcji produkcyjnych, a także funkcji konsumpcyjnych obejmujących przede wszystkim: udostępnianie zasobów przyrody (dzięki ofercie usług turystyczno-rekreacyjnych) oraz oferowanie nowego miejsca zamieszkania (od kilku lat można zaobserwować silną migrację z miast na obszary wiejskie).

Wykorzystanie tych tendencji oraz dostosowanie do nich oferty polskich obszarów wiejskich staje się szansą między innymi dla terenów peryferyjnych. Zdominowane przez rolnictwo, zacofane, wiejskie regiony peryferyjne mają jednakże poważne problemy z realizacją strategii implementacji pozarolniczych funkcji gospodarczych terenów wiejskich.

Celem opracowania jest wykazanie, iż zgodny z teorią wielofunkcyjności wsi, rozwój usług na peryferyjnych obszarach wiejskich, osiągnięty poprzez wykorzystanie czynników endogenicznych tychże regionów, stanie się przyczynkiem dla poprawy konkurencyjności obszarów peryferyjnych, co w dalszej kolejności przyczyni się do wzrostu konkurencyjności kraju.

Jako podstawowe źródła informacji przyjęto opracowania Ministerstwa Rozwoju Rolnictwa, rządowe ekspertyzy oraz materiały źródłowe Komisji Europejskiej, a także wyniki badań branżowych innych autorów. Wykorzystano również dane statystyczne GUS (2011) charakteryzujące różnorodne aspekty funkcjonowania rolnictwa na obszarach peryferyjnych. Prezentowane dane poddano dyskusji w kontekście koncepcji smart specialisation, czyli regionów o inteligentnej specjalizacji wykorzystującej przewagę czynników endogenicznych.

1. Peryferyjność i obszary wiejskie – zarys terminologiczny

Realizowane ze wsparciem funduszy strukturalnych Unii Europejskiej (UE) działania polityki spójności mają za zadanie między innymi istotnie złagodzić problemy wynikające z peryferyjności obszarów wiejskich, a także znacznie ograniczyć różnorodne formy wykluczenia społeczno – ekonomicznego i cywilizacyjnego tamtejszej ludności. Ważne jest jednak odpowiednie rozumienie terminu peryferyjności. Jej istotą w rozumieniu UE jest

³ J. Zegar, *Refleksje nad ewolucją wsi*, *Wieś i Rolnictwo* 2008, nr 3, s. 37-48.

bowiem nie tyle położenie przestrzenne, co ograniczoność lub trudności w dostępie do czynników szeroko pojmowanego rozwoju gospodarczego: pracy, wiedzy, informacji, kapitału, kultury, kształcenia, ochrony zdrowia, infrastruktury technicznej i telekomunikacyjnej itp.⁴ Istotnym jest podkreślenie, iż czynniki te wzajemnie od siebie zależą, dlatego też mówiąc o poziomie rozwoju obszarów peryferyjnych należy analizować je kompleksowo.

Tablica 1. Klasyfikacja obszarów wiejskich według kryterium znaczenia rolnictwa w gospodarczo-zawodowym życiu mieszkańców wsi

Rodzaj obszaru wiejskiego	Charakterystyka
Zintegrowane obszary wiejskie <i>Integrated Rural Areas</i>	Obszary znajdujące się w stosunkowo bliskiej odległości od dużych miast, co sprzyja zaniedbaniu terenów wiejskich. Są to obszary z rosnącą liczbą ludności a większość dochodów ludności pochodzi z sektorów nierolniczych, choć rolnictwo jest nadal głównym sposobem wykorzystania terenów. Stopa bezrobocia na tych terenach jest stosunkowo niska. Są to obszary silnie związane funkcjonalnie z miastami.
Pośrednie obszary wiejskie <i>Intermediate Rural Areas</i>	Obszary stosunkowo oddalone od centrów miejskich o dużym znaczeniu rolnictwa. Dość często na obszarach tych występują rolne gospodarstwa wielkoobszarowe. Integralną częścią obszarów są małe miasteczka pełniące funkcję lokalnych centrów wzrostu oraz będące zapleczem administracyjnym, usługowym i zaopatrzeniowym dla rolnictwa.
Peryferyjne obszary wiejskie <i>Remote Rural Areas</i>	Obszary o najniższym poziomie życia i dochodów mieszkańców. Zazwyczaj występuje tutaj wysoki odsetek ludzi starszych silnie związanych z rolnictwem. Tereny te charakteryzują się niską i zmniejszającą się gęstością zaludnienia i przewagą gospodarstw niskoobszarowych o słabej sile ekonomicznej. Występuje tutaj wysoka stopa bezrobocia, często ukrytego, a także wysoki poziom ubóstwa i wykluczenia społecznego. Szeroko rozumiana infrastruktura jest słabo rozwinięta.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rural Developments, CAP 2000, Working Document*”, European Commission, Directorate General for Agriculture (DG VI), 1997, s. 9-10 oraz J. Wilkin, *Obszary wiejskie w warunkach dynamizacji zmian strukturalnych*, Ekspertyzy do Strategii Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020, tom 1, Ministerstwo Rozwoju Rolnictwa, Warszawa 2007, s. 597.

Tak przyjęta definicja zgodna jest z opinią prezentowaną przez wielu ekonomistów, iż w obecnych rozważaniach na temat peryferyjności punkt ciężkości wyraźnie przesunął się z kwestii ulokowania w przestrzeni geograficznej, na inne czynniki decydujące o sukcesie lub zapóźnieniu rozwojowym.⁵

Za obszary wiejskie natomiast, w ujęciu administracyjnym, uważa się wszystkie tereny poza granicami miast włączając w to również lasy, rzeki, jeziora oraz nieużytki rolne, uważane

⁴ J. Wilkin, *Obszary wiejskie w warunkach dynamizacji zmian strukturalnych*, Ekspertyzy do Strategii Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020, tom 1, Ministerstwo Rozwoju Rolnictwa, Warszawa 2007, s. 595-596.

⁵ J. Wilkin, *Peryferyjność i marginalizacja w świetle nowych teorii rozwoju (nowa geografia ekonomiczna, teoria wzrostu endogenego, instytucjonalizm*, pod red. A. Boltromiuk, Regiony peryferyjne w perspektywie polityki strukturalnej Unii Europejskiej, Białystok 2003, s. 44–52.

za integralną część obszarów wiejskich. Najbardziej adekwatnym, z uwagi na temat niniejszego opracowania, kryterium podziału obszarów wiejskich, jest znaczenie sektora rolnego w gospodarczo-zawodowym życiu wsi. W klasyfikacji tej wyodrębnia się trzy rodzaje terenów wiejskich, które scharakteryzowane zostały w tablicy 1.

2. Wykorzystanie czynników endogenicznych i inteligentna specjalizacja - szansą na poprawę konkurencyjności wiejskich obszarów peryferyjnych

Zgodnie z koncepcją Komisji Europejskiej (KE), smart specialisation (specjalizacja inteligentna) oferuje w dzisiejszych czasach jedyną słuszną drogę rozwoju i wzrostu regionalnego. W rozumieniu Komisji Europejskiej specjalizacja inteligentna polega na specyficznym ustrukturyzowaniu polityk przemysłowej, innowacji i oświatowej, w celu promocji nowych szans rozwoju regionów, opartych na wiedzy i innowacji. Do jej determinantów natomiast zalicza się dostępność, chłonność i rozprzestrzenianie się innowacji.⁶ Odpowiednie wykorzystanie zgromadzonej w regionie wiedzy, przedsiębiorczości czy też intratnych kontraktów z partnerami biznesowymi, przy wsparciu władz lokalnych i regionalnych, może stać się prawdziwą "kopalnią złota". Co więcej, inteligentna specjalizacja zmierza do wypracowania wysokich standardów usług. A wysoka jakość usług oraz w dalszej kolejności tworzenie klastrów i parków branżowych, przyciągać będzie nowych kontrahentów, co w efekcie działań będzie niczym "wielkie pchnięcie" rozwoju regionów europejskich.

Powstaje jednak pytanie o sposób implementacji założeń koncepcji smart specialisation w peryferyjnych regionach rolniczych. Otóż koncepcja ta zakłada, iż proces wdrażania inteligentnej specjalizacji musi rozpocząć się od dogłębnej analizy czynników endogenicznych, w których drzemie potencjał badanego regionu.

W wielu prezentacjach dotyczących wyników analizy sytuacji społeczno-ekonomicznej wiejskich obszarów peryferyjnych podkreślane są problemy strukturalne i gospodarcze, z jakimi borykają się te tereny. Do tych problemów dostosowywane są plany wsparcia finansowego i organizacyjnego, których realizacja współfinansowana jest ze środków funduszy europejskich. Jednakże niewiele uwagi w tychże opracowaniach poświęca się analizie przewag komparatywnych poszczególnych regionów czy też poszukiwaniu możliwych do wykorzystania czynników endogenicznych.

Wdrażana wraz z nową perspektywą finansową koncepcja KE narzuca niejako na władze regionalne obowiązek dokonania takich analiz, w celu zidentyfikowania tych kierunków sektorów i działalności, które w najlepszy sposób wykorzystywałyby potencjał regionu. KE zapowiada bowiem, iż najwyższy stopień dofinansowania uzyskają w UE tylko te regiony, których strategia rozwoju będzie zgodna z koncepcją smart specialisation.

Postrukturalizm, zwłaszcza o kulturowym zabarwieniu, przedstawia wiejskie peryferia jako obszary zróżnicowane i posiadające znaczne walory (społeczne, środowiskowe,

⁶ *Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation, Cohesion Policy 2014-2020* [online] <http://ec.europa.eu> [dostęp: 15.03.2013 r.].

krajobrazowe, itp.). Dlatego też lokalne programy rozwoju powinny być ustalane przy szacunku dla indywidualności obszarów wiejskich wynikających z oryginalnych form historyczno-kulturowej tożsamości, współczesnych przekształceń⁷ oraz endogenicznych czynników przewagi konkurencyjnej.

3. Potencjalne, alternatywne źródła dochodu polskich gospodarstw rolnych z obszarów peryferyjnych

Istotnym problemem w poszukiwaniu alternatywnych dla rolnictwa źródeł dochodu jest struktura rynków lokalnych i regionalnych. Polskie obszary wiejskie podzielić można na 3 kategorie: obszary dynamicznie rozwijające się (położone w pobliżu ośrodków miejskich i turystycznych), obszary charakteryzujące się podupadającą gospodarką, oraz obszary wyludniające się (gdzie dochodzi do porzucania ziemi i gdzie należy zachować minimalne zaludnienie poprzez rozwój turystyki, leśnictwa itp.).⁸ Peryferyjne obszary wiejskie klasyfikuje się w drugiej i trzeciej kategorii sugerując tym samym, zgodnie z unijną koncepcją smart specialisation, poszukiwanie i wykorzystywanie lokalnego potencjału w celu stworzenia alternatywnych form gospodarowania opartego na rozwoju usług, turystyki i rzemiosła.

Również sami rolnicy, zdając sobie sprawę ze zmniejszającej się dochodowości małych gospodarstw rolnych (niezależnie od miejsca zamieszkania i kategorii obszarów wiejskich) nie są zainteresowani meandrami Wspólnej Polityki Rolnej, ale procesem aktywizacji pozarolniczych działów lokalnej gospodarki, czyli tworzeniem nowych miejsc pracy. Mając świadomość zmniejszającej się roli rolnictwa w gospodarce coraz częściej ukierunkowują swoje zainteresowanie na sektor usług. Przy czym z racji specyfiki swoich zasobów, również i rodzaje potencjalnych usług cechują się swoista wyjątkowością. Ekonomiści proponują podział wspomnianych usług zaprezentowany w poniższej tabelicy 2.

Tabela 2. Podział funkcji obejmujących „nowe” usługi świadczone przez rolnictwo

Nazwa funkcji	Rodzaje usług
Funkcje zielone	Zarządzanie zasobami ziemi, stwarzanie i pielęgnowanie warunków dla dziko żyjących zwierząt i roślin, utrzymywanie bioróżnorodności.
Funkcje błękitne	Zarządzanie zasobami wodnymi, zapobieganie powodziom, wytwarzanie zielonej energii (wiatrowej i wodnej).
Funkcje żółte	Podtrzymywanie tradycji kulturowych, utrzymywanie spójności i żywotności obszarów wiejskich.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Wilkin, *Wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich*, pod red. M. Kłodzińskiego *Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014-2020*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polska Akademia Nauk, Warszawa 2008 oraz M. Kłodziński, *Główne funkcje polskich obszarów wiejskich z uwzględnieniem dezagraryzacji wsi i pozarolniczej działalności gospodarczej*, Studia BAS, Nr 4(24) 2010, s. 11.

⁷ M. Wójcik, *Wiejski obszar peryferyjny w koncepcjach geograficznych*, pod red. Wesołowska M., *Wiejskie obszary peryferyjne – uwarunkowania i czynniki aktywizacji*, Studia Obszarów Wiejskich, tom XXVI, Warszawa 2011, s. 20.

⁸ W. Marchlewski *Działalność organizacji pozarządowych świadczących usługi na rynku pracy skierowane do mieszkańców obszarów wiejskich*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych FISE, Warszawa 2006, s. 6

Mimo powyższego, w literaturze spotkać można opinie, iż z uwagi na fakt, że rynek handlu i usług na obszarach wiejskich uległ w ciągu ostatnich 15 lat nasyceniu, przyrost podmiotów gospodarczych tych sektorów był stosunkowo wolny. W związku z tym nie należy upatrywać w tych kierunkach działalności, większych szans dla dalszego rozwoju obszarów wiejskich.⁹ Jest to słuszne spostrzeżenie, choć pod wątpliwość poddać można jego generalizację. Peryferyjne obszary wiejskie, wciąż zacofane pod wieloma względami w stosunku do wiejskich terenów położonych stosunkowo blisko centrów rozwoju, nadal charakteryzują się wysokim potencjałem popytu w sektorach handlu i usług. Jest on jednakże skutecznie hamowany problemami strukturalnymi tychże regionów. Właściwie ukierunkowana i wykorzystana pomoc strukturalna, a także profesjonalne działania pobudzające odpowiednie gałęzie lokalnej gospodarki, z pewnością przyczynią się do rozbudzenia uspiętego obecnie popytu.

W literaturze wskazuje się również na słabość gmin wiejskich w aspekcie potencjału przyciągania dużych, produkcyjnych inwestycji, które postrzegane są, jako szansa na wzrost zatrudnienia i poprawę warunków życia. Głównymi problemami odstraszać potencjalnych inwestorów, są najczęściej brak wykwalifikowanej kadry oraz zacofanie infrastruktury technicznej i transportowej.¹⁰ Zapóźnienia w kwestii wyposażenia obszarów wiejskich w sieci kanalizacyjne, wodociągowe oraz oczyszczalnie ścieków, są nadrabiane w dość szybkim tempie,¹¹ między innymi dzięki dobremu wykorzystaniu przeznaczonych na ten cel funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Co prawda, działania te realizowane są w pierwszej kolejności w miejscowościach gminnych, jednakże taki stan rzeczy zgodny jest z założeniami strategii tworzenia małych centrów gminnych, które mogą pełnić funkcje lokalnych biegunów rozwoju.¹² Zresztą strategia ta może być postrzegana jako swoiste zastosowanie zasady subsydiarności na bazie teorii ośrodków centralnych niemieckiego geografa W. Christallera, która dokonuje podziału jednostek osadniczych na centralne i peryferyjne podkreślając różnicowanie ich funkcji i organizacji. Lokalne centra rozwoju postrzegane są jako doskonałe miejsca na nowe przedsięwzięcia i inwestycje produkcyjne, dając tym samym możliwość obniżenia lokalnej stopy bezrobocia.

Działania na rzecz pozyskiwania inwestorów produkcyjnych w celu utworzenia lub wzmocnienia lokalnego bieguna rozwoju, można byłoby również zaimplementować w peryferyjnych obecnie obszarach wiejskich. Dotyczy to tych obszarów, które nie posiadają potencjalnych przewag w postaci wyjątkowości przyrodniczej, ekologicznej czy kulturowo-

⁹ J. Bański, *Możliwości rozwoju alternatywnych źródeł dochodu na obszarach wiejskich*, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania, Polska Akademia Nauk, Warszawa 2004, s. 16-17.

¹⁰ J. Bański, *Możliwości rozwoju alternatywnych źródeł dochodu na obszarach wiejskich*, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania, Polska Akademia Nauk, Warszawa 2004, s. 16.

¹¹ por. z R. Rudnicki, *Peryferyjność położenia geograficzno-komunikacyjnego a wybrane wskaźniki rozwoju powiatów ziemskich*, pod red. Wesółowska M., *Wiejskie obszary peryferyjne – uwarunkowania i czynniki aktywizacji*, Studia Obszarów Wiejskich, tom XXVI, Warszawa 2011, s. 40-46.

¹² por. z M. Wójcik, *Wiejski obszar peryferyjny w koncepcjach geograficznych*, pod red. Wesółowska M., *Wiejskie obszary peryferyjne – uwarunkowania i czynniki aktywizacji*, Studia Obszarów Wiejskich, tom XXVI, Warszawa 2011, s. 21-22.

historycznej, a gleby tam występujące, tudzież struktura agrarna, nie pozwalają rolnikom na efektywne prowadzenie działalności produkcyjnej. Realizowane działania władz lokalnych, ukierunkowane na pozyskiwanie inwestorów, powinny obejmować m.in. inwestycje w szeroko rozumianą infrastrukturę, specjalistyczne i kierunkowe szkolenia bezrobotnych czy też działania marketingowe itp.

W przypadku obszarów wiejskich atrakcyjnych przyrodniczo i kulturowo powszechnie uważa się, iż kierunkiem ich rozwoju winna stać się turystyka, która nakreśliłaby również lokalną koniunkturę usług „okołoturystycznych”. Jednakże dostępne w literaturze wyniki badań wskazują, iż jest to nadal sektor generujący marginalną ilość miejsc pracy.

Pomysłem znacznie bardziej interesującym jest połączenie turystyki, rekreacji oraz promocji regionów o dużych walorach kulturowo-historycznych, w postaci tzw. skansenizacji wsi. Przykład ten jest jednym z możliwych kierunków rozwoju obszarów kompleksu leśnego Puszczy Białowieskiej. Pomysł obejmował podpisanie z mieszkającymi na terenach objętych parkiem narodowym rolnikami, wieloletnich kontraktów na prowadzenie „skansenowych gospodarstw rolnych”, utrzymujących tradycyjne metody gospodarowania a także nie zmieniające nic w swym wyglądzie. W koncepcji tej przewiduje się, iż uzyskane płody rolne będą miały drugorzędne znaczenie, rolnik zaś otrzymywać będzie stałe wynagrodzenie za pielęgnowanie krajobrazu rolniczego.¹³

Stosunkowo duże znaczenie dla peryferyjnych obszarów wiejskich może mieć rekreacja połączona z użytkowaniem domów letniskowych. Warto podkreślić, iż coraz bardziej popularne wśród zamożnych mieszkańców miast, jest budowanie domów na terenach peryferyjnych, które cechuje cisza, spokój i bliskość natury. Tereny nadające się do tego typu specjalizacji winny być atrakcyjne przyrodniczo, przy czym aby pielęgnować ten kierunek specjalizacji, władze lokalne powinny z dużą rezerwą podchodzić do rozwoju turystyki na swoich obszarach. Nadmierny rozrost turystyki bowiem, w tym przypadku, pozbawiłby obszary ich podstawowej przewagi płynącej z czynnika endogenicznego, a mianowicie ciszy i spokoju.

Z uwagi na stosunkowo wysoki poziom zurbanizowania naszego kraju najwięcej terenów posiadających cechy charakterystyczne dla peryferyjnych obszarów wiejskich znajduje się w północno-zachodniej oraz południowo-wschodniej części Polski. Tam też funkcjonuje najmniej podmiotów gospodarczych i odnotowuje się ich najmniejszy przyrost przy jednoczesnym największym wskaźniku wyrejestrowań (najwyższym wskaźnikiem liczby podmiotów nowo zarejestrowanych do rejestru REGON na 1000 ludności na obszarach wiejskich w 2009 r. charakteryzowały się woj. zachodniopomorskie, lubuskie oraz pomorskie. Województwami o najniższej wartości tego wskaźnika były podlaskie i lubelskie. Według stanu na dzień 31 XII 2009 r. na obszarach wiejskich z rejestru REGON zostało wyrejestrowanych prawie 93,0 tys. podmiotów tj. 26,0% ogółu podmiotów wyrejestrowanych w kraju).¹⁴ Co więcej obszary te

¹³ por. z Bański J., *Możliwości rozwoju alternatywnych źródeł dochodu na obszarach wiejskich*, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania, Polska Akademia Nauk, Warszawa 2004, s. 17-18.

¹⁴ *Studia i Analizy statystyczne Obszary wiejskie w Polsce*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, Olsztyn 2011, s. 171-173.

borykają się z wysoką stopą bezrobocia (t.j. powyżej 11%) oraz wysokim wskaźnikiem ubóstwa na obszarach wiejskich.¹⁵

Dokonując zatem, dla województw zachodniopomorskiego oraz podkarpackiego, wstępnej analizy czynników endogenicznych oraz możliwości ich wykorzystania zgodnie z koncepcją inteligentnej specjalizacji regionów, można byłoby pokusić się o stwierdzenie, iż najbardziej odpowiednim kierunkiem rozwoju tychże regionów, jest turystyka oraz szeroko pojęty zestaw usług okołoturystycznych. Wskazują na to między innymi wnioski z analizy dostępnych danych statystycznych z lat 2009 – 2012, mówiące o potencjale społecznym (duży odsetek młodzieży uczącej się), a także potencjale przyrodniczym i ekologicznym (ilość ha lasów, łąk oraz akwenów wodnych) tychże regionów.

Wnioski

W zrozumieniu i prawidłowym zastosowaniu się do unijnej koncepcji smart specialisation kluczowym jest uświadomienie sobie, iż peryferyjne regiony rolnicze, oddalone od biegunów wzrostu i borykające się z wieloma problemami społeczno-gospodarczymi, do dziś zachowały bogactwo przyrodnicze i kulturowo-historyczne. Ponieważ niskotowarowa produkcja rolna nie przynosi obecnie zadowalających dochodów, mieszkańcy oddalonych obszarów rolniczych zmuszeni są do poszukiwania alternatywnych źródeł dochodu. Przy czym, z racji dużego oddalenia od biegunów rozwoju, znalezienie pracy przynoszącej zadowalające dochody (przy wysokich kosztach podróży) jest obecnie zjawiskiem marginalnym. Stąd też ciężar organizacyjnego i finansowego wsparcia mieszkańców zacofanych, peryferyjnych obszarów wiejskich spada na władze lokalne.

Propagowana przez Komisję Europejską koncepcja tworzenia regionów inteligentnie wyspecjalizowanych, wymaga od władz lokalnych poszukiwania czynników endogenicznych, mogących służyć jako fundament do budowy przewagi konkurencyjnej. Koncepcja ta winna mieć szczególne znaczenie dla peryferyjnych obszarów wiejskich z racji ich niepokojącego zapóźnienia względem innych obszarów. Realizacja strategii rozwoju opartych na koncepcji smart specialisation, przyczyni się do przyspieszenia tempa i usystematyzowania kierunków rozwoju obszarów peryferyjnych.

W opracowaniu zaprezentowano kilka możliwych kierunków budowania przewagi konkurencyjnej obszarów peryferyjnych. Opierają się one przede wszystkim na wykorzystaniu endogenicznych czynników drzemiących w przyrodzie, krajobrazie, kulturze oraz atmosferze peryferyjnych obszarów wiejskich.

Zmiana sposobu myślenia o wsi peryferyjnej jest o tyle ważna, że w oparciu o badania naukowe formułowane są często wytyczne dla rozwoju obszarów wiejskich. Tradycyjne (funkcjonalne, ekonomiczne) interpretowanie zjawisk charakterystycznych dla wsi

¹⁵ *Studia i Analizy statystyczne Obszary wiejskie w Polsce*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, Olsztyn 2011, s. 149 i dalsze.

peryferyjnych może utrwalać ich stereotypowe postrzeganie.¹⁶ A przecież w przypadku zastosowania się do założeń koncepcji inteligentnej specjalizacji, postrzeganie to powinno być skrajnie niestandardowe. Tylko w ten sposób będzie można wypracować rozwiązania efektywne i możliwie niepowtarzalne, a jednocześnie wydobywające i wykorzystujące drzemiące w obszarach wiejskich czynniki endogeniczne. Zbudowana w ten sposób przewaga konkurencyjna peryferyjnych terenów wiejskich, będzie w następstwie promieniować na region i cały kraj.

BIBLIOGRAFIA

Bański J., *Możliwości rozwoju alternatywnych źródeł dochodu na obszarach wiejskich*, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania, Polska Akademia Nauk, Warszawa 2004.

Kłodziński M., *Główne funkcje polskich obszarów wiejskich z uwzględnieniem dezagraryzacji wsi i pozarolniczej działalności gospodarczej*, Studia BAS Nr 4(24) 2010.

Marchlewski W., *Działalność organizacji pozarządowych świadczących usługi na rynku pracy skierowane do mieszkańców obszarów wiejskich*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych FISE, Warszawa 2006.

Otoliński E., Wielicki W., *Kierunki rozwoju wsi i gospodarstw rolnych*, Rocznik Akademii Rolniczej w Poznaniu – CCCLVIII (2003), Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 2003.

Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation, Cohesion Policy 2014-2020 [online] <http://ec.europa.eu> [dostęp: 15.03.2013 r.]

Rudnicki R., *Peryferyjność położenia geograficzno-komunikacyjnego a wybrane wskaźniki rozwoju powiatów ziemskich*, pod red. Wesołowska M., *Wiejskie obszary peryferyjne – uwarunkowania i czynniki aktywizacji*, Studia Obszarów Wiejskich, tom XXVI, Warszawa 2011.

Rural Developments, CAP 2000, Working Document, European Commission, Directorate General for Agriculture (DG VI), 1997.

Studia i Analizy statystyczne Obszary wiejskie w Polsce, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, Olsztyn 2011.

Wilkin J., *Wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich*, pod red. Kłodziński M. *Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014-2020*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polska Akademia Nauk, Warszawa 2008.

Wilkin J., *Obszary wiejskie w warunkach dynamizacji zmian strukturalnych*, Ekspertyzy do Strategii Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020, tom 1, Ministerstwo Rozwoju Rolnictwa, Warszawa 2007.

Wilkin J., *Peryferyjność i marginalizacja w świetle nowych teorii rozwoju (nowa geografia ekonomiczna, teoria wzrostu endogenego, instytucjonalizm)*, pod red. A. Bołtromiuk, *Regiony peryferyjne w perspektywie polityki strukturalnej Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003.

¹⁶ Wójcik M., *Wiejski obszar peryferyjny w koncepcjach geograficznych*, pod red. Wesołowska M., *Wiejskie obszary peryferyjne – uwarunkowania i czynniki aktywizacji*, Studia Obszarów Wiejskich, tom XXVI, Warszawa 2011, s. 20-23.

Wójcik M., *Wiejski obszar peryferyjny w koncepcjach geograficznych*, pod red. Wesołowska M., *Wiejskie obszary peryferyjne – uwarunkowania i czynniki aktywizacji*, Studia Obszarów Wiejskich, tom XXVI, Warszawa 2011.

Zegar J., *Refleksje nad ewolucją wsi*, *Wieś i Rolnictwo* nr 3/2008.

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW UNII EUROPEJSKIEJ W ŚWIETLE OCHRONY ZDROWIA

Streszczenie

Unia Europejska kładzie duży nacisk na poprawę szeroko rozumianego zdrowia w krajach członkowskich. Celem badania jest ocena konkurencyjności poszczególnych regionów UE ze względu na stan zdrowia publicznego oraz pokazanie przestrzennego zróżnicowania w Europie. Zdrowie populacji jako kategoria ekonomiczna ma charakter złożony, co powoduje, że jest trudno mierzalne. W celu oceny stanu zdrowia na poziomie makroekonomicznym odpowiedzią może być konstrukcja miernika stanu zdrowia z wykorzystaniem modelu MIMIC (Multiple Indicator Multiple Causes). Metodologia badania opiera się na zastosowaniu modelowania równań strukturalnych, które umożliwia szacowanie modeli ze zmiennymi ukrytymi. Analizie poddano regiony Unii Europejskiej w 2010 roku. Wyniki badania pozwalają stworzyć ranking regionów ze względu na poziom oddziaływania na zdrowie i tym samym porównać

COMPETITIVENESS OF THE EUROPEAN UNION REGIONS IN VIEW OF PUBLIC HEALTH

Summary

The EU places great emphasis on improving the widely understood health in the Member States. The aim of the study is to assess the competitiveness of individual regions of the EU according to public health and to show the spatial diversity in Europe. Health of the population as an economic category is complex, which makes it hard to measure. In order to assess the state of health at the macro level the answer may be health meter design using the model of MIMIC (*Multiple Indicator Multiple Causes*). The research methodology is based on the use of structural equation modelling, which allows estimating models with latent variables. The regions of the European Union in 2010 have been analyzed. The results allow creating a ranking of regions due to the level of impact on the health and thus compare them.

Słowa kluczowe (Keywords): public health, econometric model, MIMIC model, European Union regions.

Wstęp

Szeroko rozumiane zdrowie jest ważnym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność regionu i jego wzrost gospodarczy. Ludność regionu, która żyje dłużej i zdrowiej, to także ludność, która na dłużej pozostaje czynna społecznie, stwarza mniejsze obciążenie dla systemu opieki zdrowotnej i, co ważne, stanowi atut przyczyniający się do zrównoważonego wzrostu

¹ Mgr Renata Jaworska, Katedra Ekonometrii Przestrzennej, Uniwersytet Łódzki.

gospodarczego regionu. Rozkwit zainteresowania relacją na linii zdrowie - gospodarka nastąpił w drugiej połowie XX w., wraz z rozwojem współczesnych teorii wzrostu gospodarczego i koncepcji kapitału ludzkiego. Przez lata traktowano dobre zdrowie społeczeństwa, jako wynik postępu społeczno-gospodarczego. Obecne wyniki badań wskazują, że zdrowie jest również kluczową determinantą i źródłem wzrostu gospodarczego. Dobre zdrowie wpływa na lepszą edukację, redukcję bezrobocia, poczucie większego bezpieczeństwa oraz poprawę warunków życia.

Bank Światowy w raporcie *Investing in Health* z 1993 r. zdefiniował rolę zdrowia w dążeniu do wzrostu gospodarczego. W 2001 r. Komisja Makroekonomii i Zdrowia WHO znacząco wzmocniła siłę ekonomicznych argumentów co do inwestycji w zdrowie, tworząc koncepcyjny model oddziaływania zdrowia na wzrost i rozwój gospodarczy².

Również Unia Europejska przywiązuje dużą wagę do stanu zdrowia publicznego. W chwili obecnej największym problemem są duże nierówności zdrowotne pomiędzy krajami członkowskimi oraz wewnątrz nich. Badania pokazują, że pomimo poprawy stanu zdrowia mieszkańców w krajach UE, następuje jego dywergencja w przestrzeni regionalnej.

Większość gospodarek UE to gospodarki oparte na wiedzy, które wymuszają budowanie przewagi konkurencyjnej wśród regionów – również w aspekcie zdrowia publicznego, które stanowi ważny element kapitału ludzkiego. O konkurencyjności w stanie zdrowia w dużym stopniu decydują wybrane czynniki społeczno-ekonomiczne. Z drugiej strony regionalne zróżnicowanie tych determinant zdrowia publicznego, przyczynia się do powstawania nierówności w samym zdrowiu populacji.

Do zmniejszenia nierówności zdrowotnych przyczyniają się działania UE określone w instrumentach polityki unijnej - dokumentach strategicznych i programach zdrowotnych. Wśród najważniejszych można wymienić:

- strategię Europa 2020 (poprzez promowanie trwałego wzrostu gospodarczego i spójności społecznej);
- strategię „Razem na rzecz zdrowia: Strategiczne podejście dla UE na lata 2008-2013”;
- program „Zdrowie na rzecz wzrostu gospodarczego” (2014–2020);
- komunikat Komisji „Solidarność w zdrowiu: zmniejszanie nierówności zdrowotnych w UE” (2009)
- politykę spójności UE.

Strategia Europa 2020 obejmuje trzy wzajemnie ze sobą powiązane priorytety:

1. Rozwój inteligentny: rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji.
2. Rozwój zrównoważony: wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej.
3. Rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu: wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną.

² *Macroeconomics and health: investing in health for economic development*, (2001), Raport of the Commission on Macroeconomics and Health WHO, Geneva, <http://whqlibdoc.who.int/publications/2001/924154550X.pdf> (2.08.2008), Narodowy Program Zdrowia 2007-2015

Kwestie dotyczące konwergencji stanu zdrowia wpisują się w priorytet trzeci strategii. Podkreśla się, że „...dużego wysiłku wymagać będzie walka z ubóstwem i wykluczeniem społecznym oraz zmniejszenie nierówności w obszarze zdrowia, tak aby rozwój przyniósł korzyści wszystkim. Ważne będzie także wspieranie zdrowia i aktywności osób starszych, aby umożliwić osiągnięcie spójności społecznej oraz wyższej wydajności”³.

Unijna strategia zdrowia na lata 2008-2013 ma zapewnić konkretny wzrost poziomu zdrowia w Europie. Opiera się na 4 podstawowych zasadach i 3 celach strategicznych. Podstawowe zasady:

- koncentrowanie się na wspólnych wartościach w dziedzinie zdrowia, dbaniu o to, aby pacjent był wartością nadrzędną, oraz zmniejszaniu nierówności;
- uznanie za fakt tego, że poziom zdrowia ma wpływ na sytuację gospodarczą;
- włączenie kwestii zdrowia do wszystkich obszarów polityki;
- wzmocnienie pozycji UE na światowych forach zdrowia dzięki zacieśnionej współpracy z organizacjami międzynarodowymi.

Program „Zdrowie na rzecz wzrostu gospodarczego” (2014–2020) jest trzecim wieloletnim programem działania Unii Europejskiej (UE). Pomaga i wspiera państwa członkowskie w celu:

- podjęcia niezbędnych reform na rzecz innowacyjności i stabilności systemów opieki zdrowotnej,
- zwiększania dostępu do lepszej i bezpieczniejszej opieki zdrowotnej dla obywateli,
- promocji zdrowia wśród obywateli europejskich i zapobiegania chorobom.

Plany Komisji dotyczące rozwiązania problemu nierówności w zakresie zdrowia zostały określone w opublikowanym 20 października 2009 r. komunikacie pt. „Solidarność w zdrowiu: zmniejszanie nierówności zdrowotnych w UE”. Dokument wskazuje, że istnieją duże różnice zdrowotne między poszczególnymi państwami UE. Jako główne czynniki wpływające na stan zdrowia we wszystkich krajach wymienia się: zatrudnienie, zarobki, wykształcenie oraz pochodzenie etniczne.

Wobec powyższego celem badania jest ocena regionów UE ze względu na stan zdrowia publicznego. Główna hipoteza zakłada, że o konkurencyjności regionów pod względem stanu zdrowia decydują czynniki społeczno-ekonomiczne. Postawiono również hipotezy szczegółowe:

1. Stan zdrowia w UE jest zróżnicowany przestrzennie. Zróżnicowanie stanu zdrowia w regionach wyjaśniane jest zróżnicowaniem regionalnym poszczególnych determinant zdrowia.
2. Regiony o wyższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, są bardziej konkurencyjne ze względu na stan zdrowia publicznego.

W badaniu zastosowano model ekonometryczny należący do klasy modeli ze zmiennymi ukrytymi. W przypadku niniejszego badania zmienną ukrytą jest stan zdrowia publicznego,

³ Europa 2020. *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, (2010), Komisja Europejska, Bruksela.

który jest kategorią złożoną i trudno mierzalną. Zastosowanie modelu MIMIC (*Multiple Indicator Multiple Causes*) pozwoli na oszacowanie agregatowej miary stanu zdrowia, będącej połączeniem przyczyn i skutków. Umożliwi ona ocenę regionów UE ze względu na poziom konkurencyjności w zdrowiu populacji.

1. Metoda badawcza

Do oceny konkurencyjności regionów pod względem stanu zdrowia publicznego wykorzystano model MIMIC (*Multiple Indicator Multiple Causes*). Metodologia badania opiera się na zastosowaniu modeli równań strukturalnych (SEM), które umożliwiają szacowanie modeli ze zmiennymi ukrytymi. Ogólny model SEM (*Structural Equation Model*) można zapisać w następującej postaci⁴:

Model strukturalny:

$$\eta = \mathbf{B}\eta + \mathbf{\Gamma}\xi + \zeta, \quad (1)$$

η – wektor endogenicznych zmiennych ukrytych,

ξ – wektor egzogenicznych zmiennych ukrytych,

ζ – wektor reszt w równaniach,

\mathbf{B} – macierz współczynników strukturalnych η ,

$\mathbf{\Gamma}$ – macierz współczynników strukturalnych ξ .

Model pomiarowy:

$$y = \mathbf{A}_y\eta + \varepsilon,$$

$$x = \mathbf{A}_x\xi + \delta. \quad (2)$$

y – wektor obserwowalnych zmiennych endogenicznych,

x – wektor obserwowalnych zmiennych egzogenicznych,

ε – wektor składników losowych w y ,

δ – wektor składników losowych w x

\mathbf{A} – wektor ładunków czynnikowych.

Model MIMIC nazwany jako model wielu wskaźników i wielu przyczyn⁵ jest specjalnym przypadkiem ogólnego modelu SEM. W swojej oryginalnej formie określa relację strukturalną pomiędzy jedną endogeniczną zmienną latentną (nieobserwowalną) i kilkoma zmiennymi obserwowalnymi. Równania modelu MIMIC są następujące:

Model strukturalny:

$$\eta_1 = \gamma x + \zeta_1, \quad (3)$$

η_1 – zmienna ukryta,

\mathbf{x}_{qx1} – wektor obserwowalnych zmiennych egzogenicznych,

ζ_1 – składnik losowy,

γ_{qx1} – wektor ładunków czynnikowych

⁴ Bentler P.M. (1990), *Comparative fit indices in structural models*, "Psychological Bulletin, Nr 107(2). Bollen K.A. (1989), *Structural Equations with latent variables*, New York: Wiley.

⁵ Jöreskog K.G., Goldberger A.S. (1975), *Estimation of a model with multiple indicators and multiple causes of a single latent variable*, "Journal of the American Statistical Association", 70(351).

Model pomiarowy:

$$\mathbf{y} = \boldsymbol{\lambda}\boldsymbol{\eta} + \boldsymbol{\varepsilon}, \quad (4)$$

\mathbf{y}_{px1} - wektor obserwowalnych zmiennych endogenicznych,

$\boldsymbol{\varepsilon}_{px1}$ - wektor składników losowych,

$\boldsymbol{\lambda}_{px1}$ - wektor ładunków czynnikowych,

$\boldsymbol{\phi}$ - kowariancje pomiędzy zmiennymi wskaźnikowymi (causes)

Konstrukcja modelu MIMIC składa się z modelu opisującego powiązania pomiędzy zmienną ukrytą, nazywanego modelem strukturalnym oraz modelu pomiaru endogenicznych zmiennych obserwowalnych. Model pomiarowy jest reprezentacją wyników analizy czynnikowej pozwalającej na wyliczenie ładunków poszczególnych czynników kształtujących zmienną ukrytą. Model strukturalny przedstawia natomiast analizę ścieżkową, pozwalającą na określenie związków przyczynowo-skutkowych (kowariancji) pomiędzy zmiennymi wskaźnikowymi.

Zastosowanie modelu MIMIC do oceny stanu zdrowia w ujęciu regionalnym ma dość silne przesłanki teoretyczne. U jego podstaw leży bowiem koncepcja Modelu Indeksu Stanu Zdrowia (MIMIC-HSI) z lat 70' XX wieku. Nie należy go mylić z modelem MIMIC (*Multiple Indicator Multiple Causes*) należącym do klasy modeli równań strukturalnych. Modele MIMIC-HSI są wielorównaniowymi modelami ekonometrycznymi ze zmienną ukrytą (HSI). Opisują zdrowie, które jest zmienną nieobserwowalną, pośrednio za pomocą przyczyn je kształtujących i wskaźników stanu zdrowia. Model Indeksu Stanu Zdrowia ze zmiennymi ukrytymi został po raz pierwszy zastosowany w badaniach stanu zdrowia ludności zamieszkującej 50 stanów Ameryki Północnej [Robinson, Ferrara, 1977]. W latach 80' i 90' XX wieku modele MIMIC-HSI były rozszerzane o nowe równania.

W proponowanym w badaniu modelu zmienną ukrytą jest stan zdrowia, natomiast zmiennymi opisującymi są z jednej strony determinanty społeczno-ekonomiczne stanu zdrowia, a z drugiej strony wskaźniki stanu zdrowia.

2. Dane statystyczne

Przestrzenny zakres badania stanowią regiony 27 krajów Unii Europejskiej. Po usunięciu obserwacji odstających, tzn. regionów, w których wartości zmiennych znacznie odbiegały od pozostałych, do badania zakwalifikowało się 229 regionów UE (27)⁶. Dane statystyczne dla 2010 r. pozyskano z Eurostatu⁷.

⁶ Obserwacje, które zostały usunięte to przede wszystkim tzw. *terytoria specjalne*, które ze względów historycznych, geograficznych, czy też politycznych mają inne niż reszta obszaru relacje z rządami państw, w obrębie których się znajdują, a co za tym idzie, również z Unią Europejską. Poza tym, ze względu na duże zróżnicowanie jednostek szczebla NUTS 2 w UE (np. duże regiony skandynawskie vs. metropolie), usunięte zostały regiony znacznie odstające od pozostałych pod względem struktury demograficznej oraz gospodarczej. Wyniki uogólniono na wszystkie jednostki przyjmując 5% poziom istotności.

⁷ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Wśród potencjalnych zmiennych endogenicznych znalazły się: przeciętne dalsze trwanie życia w momencie narodzin, współczynnik umieralności niemowląt, współczynnik zgonów ogółem oraz liczba lekarzy przypadająca na 100 tys. mieszkańców, jako zmienna egzogeniczna. Liczba lekarzy jest jednym z najczęściej stosowanych wskaźników, wyrażającym dostępność opieki medycznej w badaniach stanu zdrowia. Wpływ tej zmiennej na stan zdrowia potwierdzono m. in. w badaniach ekologicznych w Stanach Zjednoczonych [Shi i in. 1999, s. 275-84], których wyniki dowodzą, że nierówność dochodowa i podstawowa opieka medyczna (mierzona liczbą lekarzy podstawowej opieki zdrowotnej na 10 tys. mieszkańców) mają silny i istotny statystycznie wpływ na śmiertelność i przeciętne dalsze trwanie życia.

Wśród pozostałych zmiennych egzogenicznych uwzględniono m.in. odsetek osób z wykształceniem wyższym oraz gęstość zaludnienia. Od lat osiemdziesiątych dwudziestego wieku, kiedy to w Wielkiej Brytanii został opracowany *The Black Report*, status socjoekonomiczny (w tym poziom wykształcenia) powszechnie uznawany jest za istotny czynnik determinujący zachowania i świadomość zdrowotną, a także stan zdrowia ludzi (i związaną z nim przeciętną długość życia oraz wskaźniki umieralności). W literaturze nie brakuje opracowań [np. Korzeniowska, 2009] pokazujących jasną zależność pomiędzy niskim poziomem wykształcenia a częstszym podejmowaniem tych o charakterze antyzdrowotnym (tj. palenie papierosów, konsumpcja alkoholu, niewłaściwa z punktu widzenia zdrowia dieta czy brak aktywności fizycznej).

Gęstość zaludnienia pełni rolę destymulanty, tzn. wyższym wartościom tej zmiennej powinny odpowiadać niższe wartości stanu zdrowia. Badania epidemiologiczne dowodzą, że przeludnienie sprzyja rozprzestrzenieniu się chorób⁸. Ewidentnym przykładem są schorzenia wywołane stresem – choroba wieńcowa serca, zaburzenia układu pokarmowego, nerwice i inne zaburzenia psychiczne. Mniej bezpośredni, ale również wyraźny związek z przeludnieniem ma rozprzestrzenianie się nowych chorób zakaźnych. Postęp medycyny wyeliminował wiele groźnych dotąd infekcji (głównie bakteryjnych i wywołanych przez pasożyty), pojawiają się jednak nowe, przede wszystkim wirusowe i wywołane przez antybiotykooporne szczepy bakterii. Powstanie tych ostatnich jest wynikiem działania typowej pętli sprzężenia zwrotnego: powszechne stosowanie, często nadmierne, antybiotyków sprzyja selekcji opornych szczepów, co z kolei wymusza zwiększanie dawek bądź wprowadzanie nowych medykamentów, czego efektem jest dalszy wzrost oporności. Inne z chorób z tej grupy z przeludnieniem mają pośredni związek, będąc efektem naszej własnej działalności: zatrucia pożywienia, wody i powietrza, oraz cywilizacyjnych nawyków i trybu życia.

Listę wszystkich potencjalnych zmiennych uwzględnionych w modelu przedstawia tablica 1. Natomiast wartości podstawowych statystyk opisowych dla potencjalnych zmiennych modelu przedstawia tabela 2.

⁸ Cassel J. (1971), *Health consequences of population density and crowding*, w: "Raport Population Growth: Consequences and Policy Implications", Baltimore Md.: John Hopkins University Press.

Tablica 1. Potencjalne zmienne modelu

Zmienna	Opis	Kierunek zależności*
Zmienna ukryta		
HSI	Indeks stanu zdrowia	
Egzogeniczne zmienne wskaźnikowe		
GDP	PKB per capita w euro	+
PHYSICIAN	Liczba lekarzy na 100 tys. mieszkańców	+
DEN	Gęstość zaludnienia w os/km ²	-
TERT	Odsetek osób z wykształceniem wyższym	-
Endogeniczne zmienne wskaźnikowe		
LIFE_EXP	Przeciętne dalsze trwanie życia w momencie narodzin	+
MORT	Współczynnik umieralności niemowląt	-
DEATH	Współczynnik zgonów ogółem	-

Źródło: Opracowanie własne.

* znak „+” wskazuje, że dana zmienna jest stymulantą, znak „-” określa destymulantę.

Tablica 2. Podstawowe statystyki opisowe

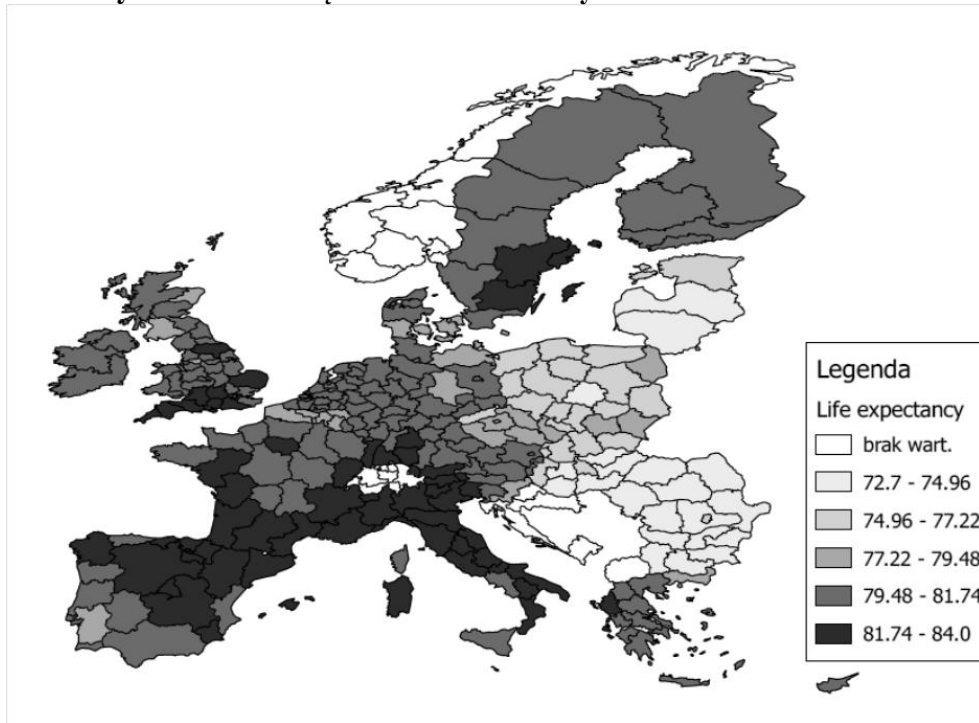
Zmienna	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
den	229	295.9786	644.5375	3.3	6902
mort	229	3.660262	1.04665	1.4	7.2
physician	229	333.7035	89.91557	151.7	650
life_exp	229	80.40568	2.048879	74	84
tert	229	3.537342	1.403095	.3300915	8.725717
gdp	229	24714.85	10281.32	6100	78600

Źródło: Opracowanie własne.

W celu przestrzennego zobrazowania rozkładu wartości poszczególnych zmiennych, przedstawiono je na mapkach poglądowych. Jednym z podstawowych wskaźników oceny stanu zdrowia społeczeństwa jest oczekiwane dalsze trwanie życia w momencie narodzin (rys.1).

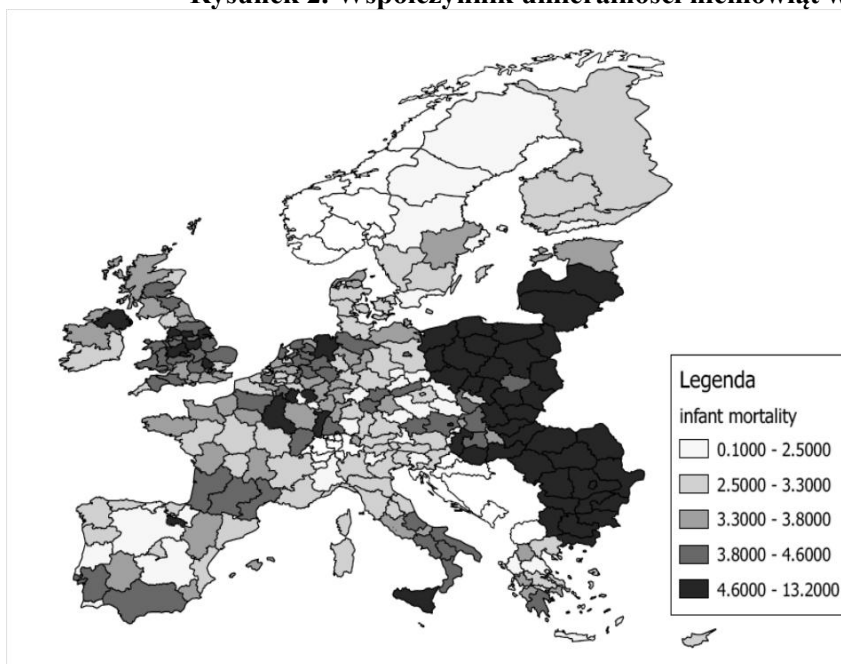
Jest to liczba lat, jaką może przeżyć nowo narodzone dziecko, przy założeniu, że prawdopodobieństwo zgonu w każdym roku jego życia nie zmieni się i będzie takie samo jak to określone w momencie narodzin. Z opracowanych danych statystycznych wynika, że w UE najdłużej żyją mieszkańcy regionów leżących nad basenem Morza Śródziemnego, regionów południowych Niemiec (Stuttgart, Tuningen), południowej Szwecji (Stockholm, Östra Mellansverige, Småland med öarna), oraz hrabstwa południowej Anglii. Przeciętne dalsze trwanie życia dla tej grupy regionów zawiera się w przedziale 81,7 – 84 lata. Najniższy wskaźnik osiągają regiony Europy wschodniej – Litwa, Łotwa, regiony Rumunii, Bułgarii oraz Polski.

Rysunek 1. Przeciętne dalsze trwanie życia w momencie narodzin w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Rysunek 2. Współczynnik umieralności niemowląt w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

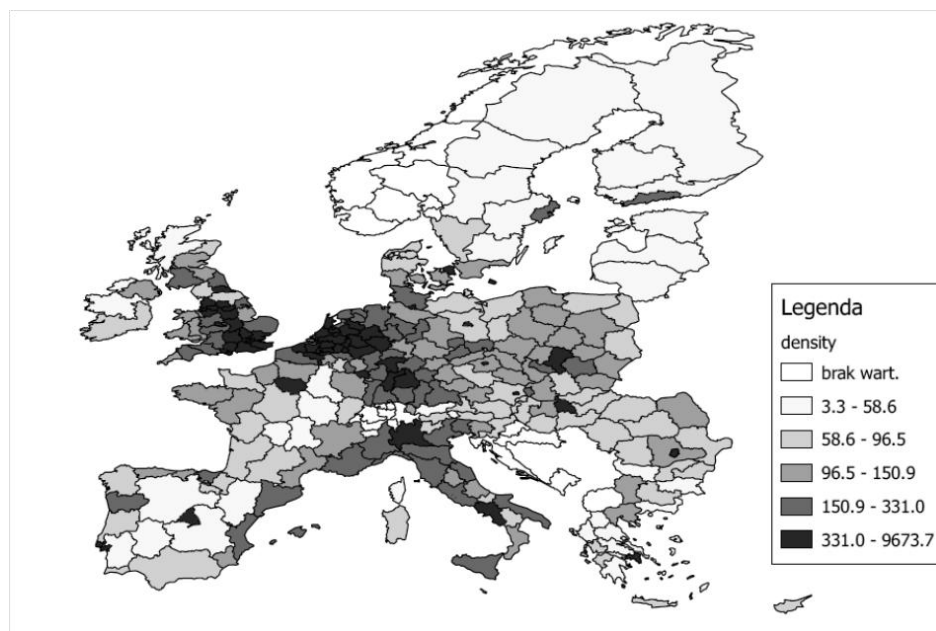
Kolejnym wskaźnikiem służącym do porównywania stanu zdrowia populacji w skali krajowej i międzynarodowej jest współczynnik umieralności niemowląt (rys. 2.). Wyraża on stosunek liczby zgonów niemowląt w ciągu pierwszego roku życia do liczby urodzeń żywych z tego samego okresu.

W krajach rozwiniętych gospodarczo utrzymuje się on na niskim poziomie około 2,5. Najwyższą śmiertelnością noworodków rzędu 10-13 cechują się regiony Rumunii i Bułgarii. W województwach Polski wskaźnik ten w 2010 r. wynosił od 4,2 w świętokrzyskiem do 7,2 w śląskiem.

Kolejne rysunki przedstawiają wartości zmiennych objaśniających modelu (*causes*).

Gęstość zaludnienia (rys.3.) w zdrowiu publicznym jest czynnikiem o charakterze epidemiologicznym. Zbyt duża gęstość zaludnienia ułatwia rozprzestrzenianie się chorób. Generalnie w Europie nie występuje zjawisko przeludnienia, można jednak wskazać obszary o dużej gęstości zaludnienia. Są to regiony środkowo-zachodniej Europy, na terenie których zlokalizowane są największe aglomeracje miejskie: Londyn, Paryż i Zagłębie Ruhry w Niemczech. Liczba ludności na każdej z tych metropolii wynosi ponad od 11 do 13 mln.

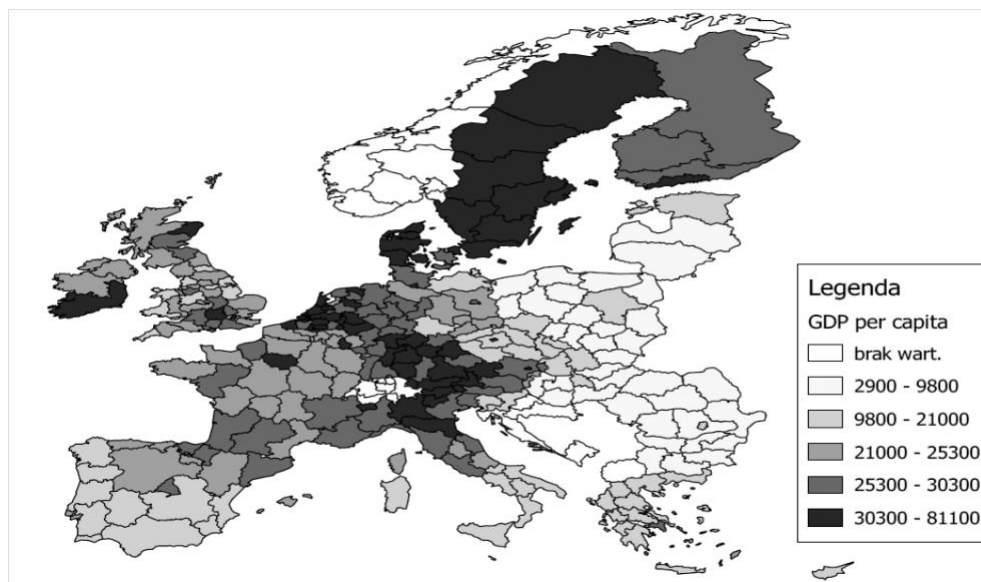
Rysunek 3. Gęstość zaludnienia w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

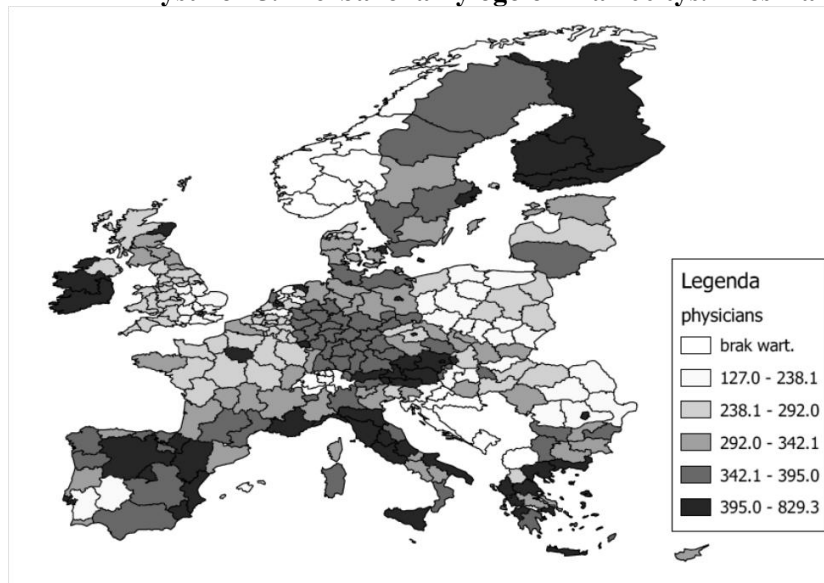
PKB per capita (rys.4.) jest miarą pokazującą ogólną sytuację gospodarczą w regionach. Na tej podstawie grupę najbardziej rozwiniętych regionów UE stanowią: regiony Szwecji, Holandii, Belgii, południowych Niemiec.

Rysunek 4. PKB per capita w euro w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Rysunek 5. Liczba lekarzy ogółem na 100 tys. mieszkańców w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

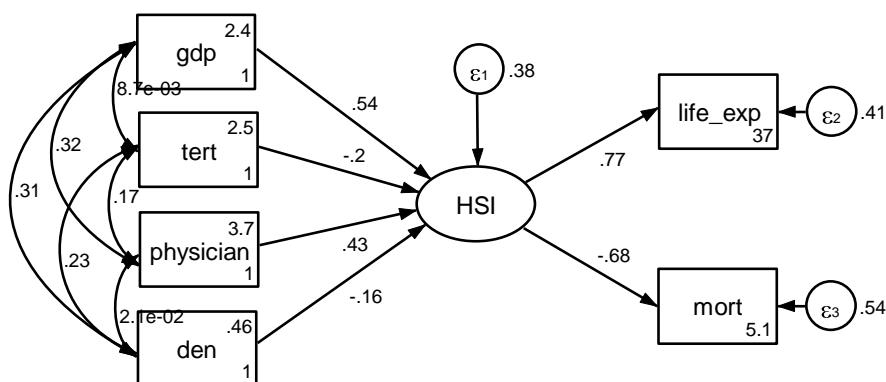
Pod względem liczby lekarzy na 100 tys. mieszkańców (rys.5.) dominują wyspy Greckie (ok. 600 lekarzy), następnie regiony Austrii i Finlandii. W przypadku Finlandii wysoki wskaźnik może wynikać z małej gęstości zaludnienia. Najmniejsza liczba personelu medycznego jest w regionach Rumunii, Węgier i Polski.

3. Wyniki analizy empirycznej

Model MIMIC oszacowano metodą Największej Wiarygodności (*Maximum Likelihood*)⁹. Uzyskane oceny parametrów obrazujące siłę i kierunek relacji pomiędzy badanymi zmiennymi przedstawiono przedstawia rysunek 6.

Standaryzowane ładunki czynnikowe modelu pozwalają na porównywanie siły zależności pomiędzy wszystkimi zmiennymi. Ich interpretacja jest taka sama jak interpretacja współczynników korelacji. Na podstawie otrzymanych wyników, można stwierdzić, że na stan zdrowia (HSI) dodatnio wpływa PKB per capita (gdp) oraz liczba lekarzy (physician), natomiast ujemnie gęstość zaludnienia. Korelacje te nie są wysokie, zwłaszcza w przypadku gęstości zaludnienia (-0,16), ale są istotne statystycznie. Oszacowany model należało zweryfikować pod względem stopnia dopasowania oraz istotności parametrów. Spośród uzyskanych oszacowań tylko parametr zmiennej TERT (odsetek osób z wykształceniem wyższym) okazał się nieistotny merytorycznie, na co wskazuje odwrotny od oczekiwanego znak przy zmiennej. Pozostałe zmienne modelu są istotne statystycznie oraz poprawne merytorycznie.

Rysunek 6. Współczynniki standaryzowane oszacowanego modelu



Źródło: opracowanie własne w programie Stata.

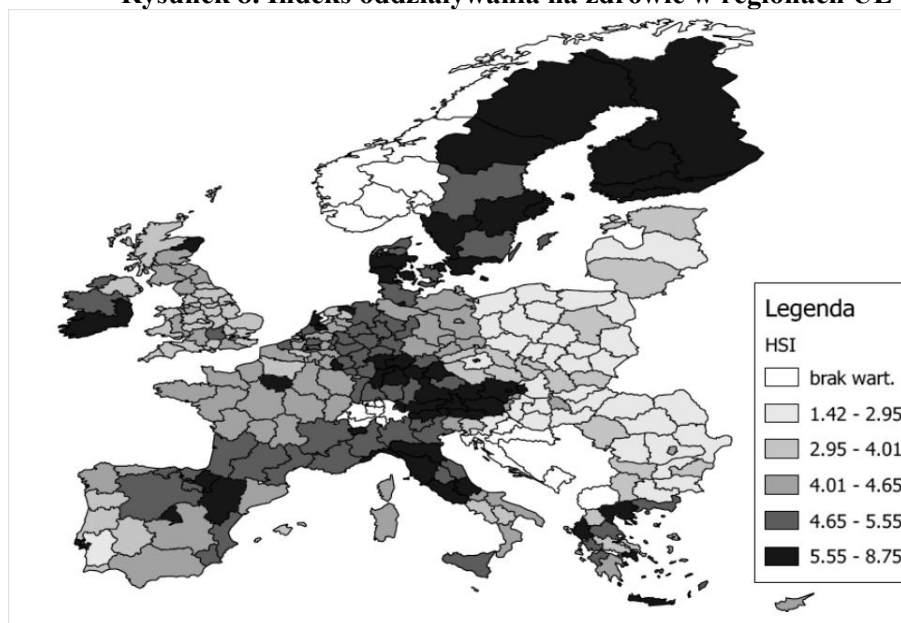
Wartość wskaźnika CFI oszacowanego modelu jest równa 0,96, a wartość RMSEA jest na poziomie 0,065. Oznacza to, że przedstawione miary świadczą o poprawnym dopasowaniu modelu do danych empirycznych. Statystyka chi kwadrat jest istotna na poziomie, 0,04, co wskazuje na odrzucenie hipotezy zerowej mówiącej o dobrym dopasowaniu modelu.

W dalszej części badania podstawiając wartości do równania modelu strukturalnego (3) obliczono indeks oddziaływania na zdrowie. Wartości indeksu dla wszystkich badanych

⁹ Metoda największej wiarygodności (ML - *Maximum Likelihood*) jest najczęściej stosowaną metodą estymacji modeli równań strukturalnych. Celem tej procedury szacowania jest znalezienie wartości parametrów i kowariancji, dla macierzy kowariancji z modelu, takich aby, różnice pomiędzy macierzą kowariancji z modelu oraz z próby były jak najmniejsze. Jednak ze względu na dość restrykcyjne założenia metody ML (wielowymiarowy rozkład normalny, duża próba), można stosować inne metody, np. „odporną” na rozkład metodę – ADF – *Aproximately Distribution Free*.

regionów pokazuje rysunek 8. Zakłada się, że wyższe wartości indeksu świadczą o wyższej konkurencyjności regionów pod względem zdrowia publicznego.

Rysunek 8. Indeks oddziaływania na zdrowie w regionach UE w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie uzyskanych wyników, do grupy najbardziej konkurencyjnych obszarów w UE ze względu na stan zdrowia zaliczają się: regiony Szwecji, Finlandii, Dani, Austrii, południowe Niemcy oraz Irlandia. Podział Europy na rozwinięty gospodarczo zachód oraz rozwijający się wschód ma swoje odzwierciedlenie w oszacowanym indeksie oddziaływania na zdrowie. Zdecydowanie najgorzej pod względem zdrowia publicznego wypada wschodnia ściana UE - nowe kraje członkowskie (Rumunia, Bułgaria) oraz Łotwa, Węgry i Polska (z wyjątkiem województwa mazowieckiego).

Zakończenie

Otrzymane wyniki potwierdzają hipotezę o wpływie czynników społeczno-ekonomicznych na konkurencyjność regionów w zakresie zdrowia publicznego. W 2010 roku stan zdrowia publicznego w regionach UE determinowały: poziom rozwoju gospodarczego mierzony PKB per capita, opieka medyczna mierzona liczbą lekarzy na 100 tys. mieszkańców oraz gęstość zaludnienia jako czynnik sprzyjający rozprzestrzenianiu się chorób. Ponadto wykazano związek pomiędzy poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego regionów a stanem zdrowia mieszkańców. Regiony najbardziej konkurencyjne pod względem zdrowotności społeczeństw to jednocześnie regiony o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, społecznego i infrastruktury ochrony zdrowia. Można tutaj wskazać chociażby regiony krajów

skandynawskich czy południowych Niemiec. Zdecydowanie najgorzej wypadają regiony nowych krajów członkowskich - Rumunii, Bułgarii, Węgier i Polski.

Z przeprowadzonych analiz, potwierdzających wysoki stopień zróżnicowania analizowanych obszarów, trudno jest wskazać jedną najlepszą praktykę dla wszystkich regionów Unii Europejskiej. Ważną rolę odgrywa polityka spójności, która ma na celu wspieranie działań prowadzących do wyrównania warunków ekonomicznych i społecznych we wszystkich regionach Unii Europejskiej. W efekcie prowadzi to do poprawy zdrowia publicznego w najbardziej zacofanych regionach UE.

Należy dodać, że oszacowana miara opiera się na kilku wybranych, ogólnie dostępnych wskaźnikach. Modelowe ujęcie regionów z uwzględnieniem szczegółowych zmiennych było ograniczone dostępnością takich danych dla wszystkich regionów UE.

BIBLIOGRAFIA

Bentler P.M. (1990), *Comparative fit indices in structural models*, "Psychological Bulletin, Nr 107(2).

BIAŁA KSIĘGA. *Razem na rzecz zdrowia: Strategiczne podejście dla UE na lata 2008-2013*, (2007). Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela.

Bollen K.A. (1989), *Structural Equations with latent variables*, New York: Wiley.

Cassel J. (1971), *Health consequences of population density and crowding*, w: "Raport Population Growth: Consequences and Policy Implications", Baltimore Md.: John Hopkins University Press.

Cichy K., Malaga K. (2007), *Kapitał ludzki w modelach i teorii wzrostu gospodarczego*. [w:] *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój lokalny*. Red. naukowy M. Herbst, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

CMH (2001), *Macroeconomics and health: Investing in health for economic development*. Commission on Macroeconomics and Health, Geneva.

Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, (2010), Komisja Europejska, Bruksela.

Illsley R., Le Grand J. (1993), *Regional inequalities in mortality*. Journal of Epidemiology and Community Health 47.

Jöreskog K.G. Sörbom D. (1981), *Analysis of Linear Structural Relationship by Maximum Likelihood and Least Square Methods* (Research Raport 81-8), Uppsala, Sweden.

Jöreskog K.G. Sörbom D. (1989), *Lisrel 7: A guide to program and applications*, SPSS Icp: Chicago, Illinois.

Jöreskog K.G., Goldberger A.S. (1975), *Estimation of a model with multiple indicators and multiple causes of a single latent variable*, "Journal of the American Statistical Association", 70(351).

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Solidarność w Zdrowiu, zmniejszanie nierówności w UE. (2009), Komisja Wspólnot Europejskich, SEK(2009) 1396, Bruksela.

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Solidarność w Zdrowiu, zmniejszanie nierówności w UE, (2009), Komisja Wspólnot Europejskich, SEK(2009) 1396, Bruksela.

Konarski R. (2009), *Modele Równań Strukturalnych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Korzeniowska E. (2009), *Wykształcenie w badaniach socjologii zdrowia – przemiany zjawiska i dylematy interpretacyjne.*, w: Bąk A., Kubisz-Muła Ł. [red.]. *Metody, techniki i praktyka badań społecznych* Wyd. Naukowe ATH, Bielsko-Biała, ss. 129-147.

M. Jones A., O'Donnell O. (2002), *Econometric Analysis of Health Data*. Wiley.

Macroeconomics and health: investing in health for economic development, (2001), Raport of the Commission on Macroeconomics and Health WHO, Geneva, raport dostępny na stronie: <http://whqlibdoc.who.int/publications/2001/924154550X.pdf> (2.08.2008), Narodowy Program Zdrowia 2007-2015

O'Connell P.J. (1999), *Adults in training: an international comparison of continuing education and training*, Centre for Educational Research and Innovation, OECD, Paris, dostępny na stronie: http://www.eric.ed.gov/ERICDocs/data/ericdocs2sql/content_storage_01/0000019b/80/16/ce/f0.pdf

Raport o rynku pracy oraz zabezpieczeniu społecznym (2007), Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej: Polska, Warszawa 2007, dostępny na stronie: <http://www.mpips.gov.pl/index.php?gid=1061>

Robinson P.M., Ferrara M.C. (1977), *The estimation of a Model for Unobservable Variable with Endogenous Causes*, w: *Latent Variables in Socio-Econometrics Models*, Aigner D.J., Goldberger A.S., North-Holland Publ. Co, Amsterdam.

Rodgers G.B. (1979), *Income and inequality as determinants of mortality: An international cross-section analysis*, w: *In The society and population health reader*, I. Kawachi, B. Kennedy, and R. G. Wilkinson (red.), New York: New Press.

Shi L., Starfield B., Kennedy B., Kawachi I. (1999), *Income inequality, primary care, and health indicators*, "Journal of Family Practice", Nr 48.

Suchecka J. (1998), *Ekonometria Ochrony Zdrowia*, Absolwent, Łódź.

ROZWÓJ USŁUG PRZEWOZÓW LOTNICZYCH JAKO CZYNNIK WZROSTU ATRAKCYJNOŚCI I KONKURENCYJNOŚCI KRAJÓW I REGIONÓW NA PRZYKŁADZIE POLSKI

Streszczenie

Artykuł przedstawia rozwój sektora przewozów lotniczych w Polsce, jako czynnik wzrostu atrakcyjności i konkurencyjności kraju oraz poszczególnych jego regionów, konkurujących o zainteresowanie oraz mających na względzie dążenie do jak najlepszego zaspokajania potrzeb poszczególnych rynków wewnętrznych i zewnętrznych, takich jak m.in. turyści, przedsiębiorcy, mieszkańcy. W artykule zostaną poddane analizie statystyki dotyczące rozwoju sektora przewozów lotniczych w Polsce w latach 2000-2012, z podziałem na poszczególne porty lotnicze. Zaprezentowane zostaną też wskaźniki mówiące o mobilności lotniczej społeczeństwa polskiego na tle innych krajów Unii Europejskiej. Dynamiczny rozwój sektora transportu lotniczego, w szczególności regionalnych portów lotniczych wpływa na wzrost dostępności regionów i poprawę ich pozycji konkurencyjnej oraz atrakcyjności.

DEVELOPMENT OF AIR TRANSPORT SERVICES AS A FACTOR TO INCREASING ATTRACTIVENESS AND COMPETITIVENESS OF COUNTRIES AND REGIONS ON THE EXAMPLE OF POLAND

Summary

The article presents the development of civil aviation sector in Poland as a factor increasing attractiveness and competitiveness of the country and its various regions competing to attract target groups and to fulfill the needs of internal and external markets, such as: tourists, entrepreneurs and residents. The article presents statistical analysis concerning development of civil aviation sector in Poland in years 2000-2012, referring to particular airports. Indexes of air transport mobility in Poland compared to other EU member countries are also included in the article. Dynamic development of the sector of civil aviation in Poland, in particular its regional airports, has an impact on increasing accessibility of regions and improves their competitiveness and attractiveness.

Słowa kluczowe (Keywords): air transport, airport, competitiveness, regional development.

¹ Mgr Renata Pisarek, Katedra Gospodarki Samorządu Terytorialnego, Uniwersytet Łódzki.

Wstęp

Transport pełni fundamentalną rolę w gospodarce, a infrastruktura z nim związana, odpowiadająca jej potrzebom, stanowi podstawę jej funkcjonowania. W warunkach postępującej globalizacji oraz swobodnego przepływu osób szybkie pokonywanie odległości zyskuje na znaczeniu. Transport lotniczy, będący jednym z filarów globalizacji, umożliwia szybkie podróżowanie i znacząco wpływa na zwiększenie dostępności komunikacyjnej poszczególnych regionów, a wraz z rozwojem infrastrukturalnym portów lotniczych oraz rozbudowywaniem siatek połączeń i zwiększaniem oferty przewozowej, wpływa na postrzeganą atrakcyjność i konkurencyjność regionów. W Polsce po akcesji do Unii Europejskiej obserwuje się dynamiczny rozwój usług przewozów lotniczych, jako czynnik wzrostu atrakcyjności i konkurencyjności kraju oraz poszczególnych jego regionów, konkurujących o zainteresowanie oraz mających na względzie dążenie do jak najlepszego zaspokajania potrzeb poszczególnych rynków wewnętrznych i zewnętrznych, takich jak m.in. turyści, przedsiębiorcy, mieszkańcy. Z punktu widzenia korzyści konsumenta istotny jest wzrost dostępności do usługi przewozu lotniczego, co związane jest z rozwojem infrastrukturalnym portów lotniczych oraz rozszerzaniem oferty przewozowej w postaci siatki połączeń, co wpływa na zwiększenie mobilności lotniczej. Istotne staje się pokonywanie odległości jak najbardziej efektywnie. W czasach, w których coraz więcej mówi się o nowym paradygmacie ekonomicznym rozszerzającym dotychczasowy dorobek ekonomii o ocenę zamożności społeczeństw nie tylko za pomocą wskaźników dochodowych, lecz również badanie tzw. jakości życia², z którą związana jest wartość czasu, znaczenie szybkiego transportu, przyczyniającego się do wyższej jakości życia, rośnie. Transport lotniczy wpisuje się w zaspokajanie potrzeby relatywnie szybkiej podróży, a istnienie w regionie znaczącego portu lotniczego, o międzynarodowym zasięgu znacznie wpływa na jego atrakcyjność i konkurencyjność.

1. Czynniki atrakcyjności i konkurencyjności regionalnego portu lotniczego i interakcje z pozycją konkurencyjną regionów

Rola regionalnego transportu lotniczego, według definicji Europejskiego Stowarzyszenia Regionalnych Przewoźników Lotniczych (ERA), polega na wykonywaniu połączeń lotniczych pomiędzy regionalnymi portami lotniczymi oraz między portami regionalnym i portami centralnymi, tzw. hubami, przy użyciu relatywnie mniejszych samolotów³ lub samolotów średniej wielkości, takich jak: Airbus A 320 lub Boeing 737.

² więcej w: H.-H. Noll, *The Stiglitz-Sen-Fitoussi-Report: Old Wine in New Skins? Views from a Social Indicators Perspective*, Social Indicators Research. An International and Interdisciplinary Journal for Quality-of-Life Measurement, Vol. 102, nr 1, 2011, a także w: Stiglitz, J. E., Sen, A., Fitoussi, J.-P., *Mismeasuring our lives: Why GDP Doesn't add up*, New York: The New Press, 2010.

³ A. Clark: *ERA Regulatory Issues for Regional Airlines* – Międzynarodowa Konferencja Lotnicza "Regional Air Transport. Challenges and Opportunities", Londyn 20-22 czerwca 2003.

Głównym zadaniem regionalnego portu lotniczego jest zapewnienie przewozów umożliwiających sprawne funkcjonowanie i rozwój regionu. Port lotniczy świadczy usługi konsumentom usług przewozowych znajdujących się w tzw. obszarze ciężenia portu lotniczego, których ze względu na dostępność komunikacyjną port jest w stanie obsłużyć. Popyt na usługi pasażerskich przewozów lotniczych zgłaszają nie tylko mieszkańcy, realizujący podróże prywatne i turystyczne, lecz również firmy, których przedstawiciele odbywają podróże służbowe. Transport lotniczy stanowi immanentną część sprawnie funkcjonującego układu transportowego, w skład którego wchodzi również drogi, sieć kolejowa i komunikacja miejska, a także inne porty lotnicze. Analizując transport lotniczy wyróżnia się dwa typy konkurencyjności:

- międzygałęziową – pomiędzy podmiotami różnych gałęzi transportu, w sposób substytucyjny zaspakajającymi tę samą potrzebę przewozową;
- wewnątrzgałęziową – pomiędzy podmiotami sektora usług lotniczych.

Inne środki transportu, z jednej strony, na krótkich dystansach, zwłaszcza krajowych, stanowią konkurencję międzygałęziową dla transportu lotniczego, mając substytucyjny charakter do usługi przewozu lotniczego. Z drugiej jednak strony pozostałe elementy sieci komunikacyjnej mają charakter komplementarny, ponieważ wpływają na dostępność do portu lotniczego oraz szybkość przemieszczania się między terminalem a centrami miast.

Regionalne porty lotnicze, podobnie jak przewoźnicy lotniczy, uczestnicząc w konkurencji wewnątrzgałęziowej, stosują zróżnicowane elementy konkurencji, które mają na celu zwiększenie atrakcyjności portu lotniczego, a w konsekwencji osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Można wyróżnić następujące instrumenty oddziaływania na zwiększenie konkurencyjności transportu lotniczego, istotne również dla regionalnych portów lotniczych:

- cena,
- czas podróży,
- dostępność,
- posiadana infrastruktura/tabor,
- atrakcyjność siatki połączeń,
- jakość oferowanych usług,
- usługi towarzyszące procesom zakupu usług podstawowych,
- atrakcyjność regionu,
- promocja⁴.

Analizując taki instrument jak cena, należy wziąć pod uwagę zarówno cenę biletów oferowanych przez przewoźników, jak również wysokość opłat ponoszonych w portach lotniczych za wykonywanie usług przewozowych. Jak wynika z badań empirycznych dwa czynniki, a mianowicie cena i czas podróży są głównymi determinantami wyboru regionalnego portu lotniczego przez potencjalnych konsumentów usługi przewozowej. Cena za lądowanie samolotu, pasażera odlatującego oraz opłata za postój samolotu pośrednio wpływają na cenę

⁴ D. Tłoczyński: *Instrumenty konkurencyjności regionalnego transportu lotniczego*, [w:] M. Michałowska (red.), *Efektywny transport - konkurencyjna gospodarka*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2009, s.197.

biletu lotniczego, a tym samym na wybór portu lotniczego przez przewoźnika, choć dla konsumenta mają nieco mniejsze znaczenie⁵.

Dostępność usług regionalnych przewozów lotniczych w odniesieniu do portów lotniczych analizuje się jako tzw. obszar ciężenia portu lotniczego⁶, który nie jest determinowany tylko odległością, lecz zależy również od czasu podróży do portu lotniczego i jakości infrastruktury transportowej miasta oraz regionu. Niezwykle istotne jest istnienie połączeń komunikacyjnych, zapewniających bezpośrednią, szybką i wysokiej jakości usługę przemieszczania pasażerów pomiędzy portem lotniczym a centrum miasta. Najlepszym rozwiązaniem w tym zakresie, według wzorców europejskich, jest transport kolejowy i system połączeń na linii między miastem a portem lotniczym, w którym stacja kolejowa znajduje się tuż obok terminala pasażerskiego lub w jego podziemnej części. Z problematyką dostępności wiąże się również zagadnienie rozwoju i dostosowania infrastruktury portów lotniczych, poprzez m.in.: budowę lub modernizację terminali pasażerskich, płyt postojowych, parkingów oraz infrastruktury okołolotniskowej, umożliwiającej skomunikowanie lotnisk z siecią transportową kraju⁷. Infrastruktura, którą dysponuje port lotniczy w znaczącym stopniu wpływa na jego konkurencyjność.

Wraz z implementacją zasad zliberalizowanego rynku lotniczego w Polsce, po przystąpieniu do Unii Europejskiej, regionalne porty lotnicze rozwinęły się na skutek ekspansji na rynek tanich przewoźników, którzy wybierali porty lotnicze o niższych opłatach lotniskowych i krótszym czasie odpraw, unikając centralnych portów lotniczych. Na strategii przywództwa kosztowego tanich linii lotniczych skorzystały regionalne porty lotnicze, których siatka połączeń znacząco się zwiększyła i uatrakcyjniła w wyniku oferty tych podmiotów. Rozbudowana siatka połączeń jest ważnym elementem wyboru portu lotniczego przez konsumenta, poszukującego lotu na konkretnej trasie lub do portu przesiadkowego, z którego mógłby wyruszyć w dalszą podróż do miejsca docelowego.

Biorąc pod uwagę jakość oferowanych usług można zauważyć, że preferencje w tym zakresie zmieniają się ze względu na obsługiwany segment rynku. Im wyższy status społeczny tym wyższe oczekiwania związane z jakością usług przewozowych. Obserwuje się zmianę struktury podróżujących i przejście popytu w ramach konkurencji międzygałęziowej z innych gałęzi transportu takich jak samochodowy lub kolejowy w kierunku tanich linii lotniczych. Z drugiej strony jakość tanich linii lotniczych dla części podróżnych jest wystarczająca i rezygnują na ich korzyść z usług tradycyjnych przewoźników⁸. Dodatkowe elementy usługi

⁵ Ibidem, s.197-200.

⁶ D. Tłoczyński: *Perspektywy rozwoju dystrybucji usług lotniczych*, [w:] T. Czuba, M. Reysowski, M. Skurczyński (red.), *Innowacje w marketingu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 2007, s.476.

⁷ D. Tłoczyński: *Możliwości rozwoju portów lotniczych w świetle unijnej perspektywy finansowej na lata 2007-2013*, [w:] E. Załoga (red.), *Translog 2007. Szanse rozwoju transportu w świetle unijnej perspektywy finansowej na lata 2007-2013*, PWE, Szczecin 2007, s.290.

⁸ Według badania organizacji ELFAA (Zrzeszenie Europejskich Przewoźników Niskokosztowych) aż 59% rynku tanich linii lotniczych to nowy popyt zgłaszany przez konsumentów, którzy w warunkach istnienia jedynie tradycyjnych przewoźników lotniczych, wybieraliby inne środki transportu lub wcale by nie podróżowali, ze względu na zbyt wysoką cenę usług. Dla tego segmentu rynku jakość tanich przewoźników jest wystarczająca, a

oferowane przez przewoźników lotniczych to np. bezpłatny dowóz pasażerów do portów lotniczych lub programy lojalnościowe i inne.

Do ostatnich czynników wpływających na konkurencyjność regionalnego portu lotniczego należy atrakcyjność regionu oraz działania promocyjne, zarówno portu jak i przewoźników. Na obszarach o dużej aktywności miast i regionów, poprzez ich rozwój, inwestycje i wzrost zamożności społeczeństwa lokalnego, a także atrakcyjność turystyczną i odpowiednią promocję, istnieje znacznie większy potencjał rozwoju transportu lotniczego w zakresie przewozów pasażerskich. Tego typu regiony są bardziej atrakcyjne dla potencjalnych przewoźników, a nowe połączenia są uruchamiane w związku z dostosowaniem oferty do popytu w danym regionie⁹.

Wszystkie wyżej wymienione czynniki wpływają na konkurencyjność portu lotniczego. Poprzez pracę nad ich poprawą porty lotnicze mogą wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną oraz zwiększyć atrakcyjność dla potencjalnych interesariuszy ich usług.

Z punktu widzenia marketingu terytorialnego interesariuszami (stakeholders) usług przewozów lotniczych są odpowiednie grupy docelowe. Rozwinięciem głównego paradygmatu marketingu¹⁰, mówiącego o tym kto, co i komu oferuje, koncentrując się na zaspokajaniu potrzeb konsumentów, jest koncepcja marketingu terytorialnego wyróżniająca trzy poziomy, a mianowicie: grupę planistyczną, środki i narzędzia marketingowe, a także rynki docelowe. Środki to różnego rodzaju zasoby, warunki i cechy jednostki osadniczej, które generują korzyści ważne dla zainteresowanych grup odniesienia¹¹. Należy do nich również infrastruktura, a przez jej dopasowanie do potrzeb konsumentów, możemy wpływać na grupy docelowe. Rynki docelowe można podzielić na wewnętrzne oraz zewnętrzne.

Tablica 1. Rynki docelowe działań marketingu terytorialnego

Rynki wewnętrzne	Rynki zewnętrzne
Mieszkańcy Przedsiębiorcy Inne	Potencjalni nowi mieszkańcy Przedsiębiorcy i inwestorzy (krajowi spoza regionu i zagraniczni) Turyści i odwiedzający Inne

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Szromnik, *Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku*, Oficyna Wolters Kluwer, Kraków 2007, s. 40.

cena na tyle relatywnie atrakcyjna, że decydują się na transport lotniczy. Natomiast 37% konsumentów to przejście w ramach istniejącego rynku i rezygnacja

z usług przewoźników tradycyjnych na korzyść niskokosztowych. Więcej w: *Benefits of Low Fares Airlines*, European Low Fares Airlines Association, 2004, www.elfaa.com.

⁹ D. Tłoczyński: *Instrumenty konkurencyjności regionalnego transportu lotniczego*, [w:] M. Michałowska (red.), *Efektywny transport - konkurencyjna gospodarka*, Katowice 2009, s.204-205.

¹⁰ więcej w: Ph. Kotler, D. H. Haider, I. Rein, *Attracting Investment, Industry and Tourism to Cities, States and Nations. Marketing Places*, The Free Press, New York 1993.

¹¹ A. Szromnik, *Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku*, Kraków 2007, s. 38.

Działalność portów lotniczych oraz oferta przewozowa linii lotniczych wpływają na wzrost postrzeganej atrakcyjności regionu przez grupy docelowe. Mieszkańcy będą zainteresowani głównie rozwojem usług pasażerskich przewozów lotniczych. Przedsiębiorcy natomiast oprócz potrzeby odbywania podróży służbowych transportem lotniczym mogą zgłosić również popyt na przesyłki cargo. Przez potencjalnych nowych przedsiębiorców, którzy będą podejmować decyzję o ewentualnej alokacji działalności w danym regionie istnienie portu lotniczego jest ważnym argumentem, a dla regionu czynnikiem walki konkurencyjnej o inwestycje, w rywalizacji z innymi lokalizacjami. Przykładem mogą być Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne (BIZ), które zanim zostaną podjęte, na etapie wyboru lokalizacji, w przeprowadzanych analizach SWOT biorą pod uwagę jako jeden z istotnych czynników stopień rozwoju infrastruktury, w tym portów lotniczych. Dla turystów i innych odwiedzających region osób dostępność komunikacyjna i możliwość szybkiej podróży do danego regionu mogą często warunkować chęć przyjazdu. Możliwość skorzystania z połączenia lotniczego znacznie zwiększa atrakcyjność danego miejsca pod względem turystycznym. Dla potencjalnych nowych mieszkańców istniejąca infrastruktura lotnicza może być postrzegana jako zwiększająca jakość życia, stanowiąca przysłowiowe okno na świat do wylotów m.in. urlopowych, co może być przez nich brane pod uwagę podczas wyboru miejsca zamieszkania.

2. Rozwój regionalnych portów lotniczych w Polsce i jego determinanty

Polski rynek transportu lotniczego przed przystąpieniem naszego kraju do Unii Europejskiej był w niewielkim stopniu rozwinięty, posiadając ogromny potencjał wzrostu przewozów. Polskę, ze względu na centralne położenie w Europie oraz relatywnie liczną 38-milionową populację, postrzegano jako bardzo atrakcyjny i obiecujący rynek dla przewoźników lotniczych. Wzrost PKB per capita i związany z tym wzrost dochodów do dyspozycji ludności oznaczał możliwość przeznaczenia przez konsumentów większej części dochodów na transport lotniczy. Swoboda przepływu osób w Unii Europejskiej zwiększyła popyt na transport lotniczy dla podróżujących w celach turystycznych, biznesowych, pracy za granicą i innych wyjazdów międzynarodowych oraz krajowych.

Przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej rynek lotniczy był zdominowany przez narodowego przewoźnika PLL LOT, którego udział w rynku wynosił ponad 60%¹², większość lotów realizowana była z głównego portu lotniczego Warszawa-Okęcie, a wybór linii lotniczej ograniczał się generalnie do oferty flagowych linii lotniczych. W związku z akcesją Polski do Unii Europejskiej na rynku pojawiły się nowe podmioty, tzw. tanie linie lotnicze. Linie niskokosztowe są bardziej skłonne niż narodowi przewoźnicy do korzystania z regionalnych portów lotniczych, ze względu na niższe opłaty oraz większą efektywność operacyjną. Wprowadzenie tanich przewoźników na polski rynek przyczyniło się do rozwoju

¹² Raporty roczne PLL LOT, dostępne na stronie internetowej: www.lot.pl

i rozbudowy infrastruktury portów regionalnych (tablica 2), co w jeszcze większym stopniu umożliwiło wzrost ruchu pasażerskiego.

Tablica 2. Rozwój infrastrukturalny portów lotniczych w Polsce w latach 2009-2012.

Lata	2008	2011	2009	2012	2009	2012
Port lotniczy	Liczba obsłużonych pasażerów		Przepustowość		Współczynnik wykorzystania przepustowości	
	(w mln)		(w mln pasażerów)		(w %)	
Bydgoszcz - Szwederowo	0,264	0,28	0,28	0,6 - 1	94	28
Gdańsk - Rębiechowo	1,96	2,5	3	5	65	50
Kraków- Balice	2,9	3	3,1	4,5	94	67
Katowice - Pyrzowice	2,4	2,5	4	4	60	63
Łódź- Lublinek	0,34	0,4	0,6	1,5 - 2	57	20
Poznań - Ławica	1,26	1,5	1,5	3	84	50
Rzeszów - Jasionka	0,32	0,5	1,16	1,5	28	33
Szczecin - Goleniów	0,3	0,26	0,85	1	35	26
Warszawa - Okęcie	9,4	9,4	13	15	72	63
Wrocław - Strachowice	1,48	1,7	1,5	3,3	99	52
Zielona Góra - Babimost	0,005	0,08	0,14	0,15	4	53

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z portów lotniczych oraz Urzędu Lotnictwa Cywilnego, <http://www.ulc.gov.pl> [dostęp: 5 kwietnia 2013 r.].

Wraz z rozwojem sektora nastąpiło zjawisko wyczerpywania się przepustowości portów lotniczych, a więc zdolności do obsłużenia pewnej granicznej liczby pasażerów w ciągu roku. Podjęto wysiłek rozbudowy wielu z polskich regionalnych portów lotniczych, aby zapewnić możliwość ich dalszego rozwoju w przyszłości wobec prognoz trendu wzrostowego liczby pasażerów podróżujących transportem lotniczym. Efekty rozbudowy portów lotniczych, która dokonała się w wyniku m.in. budowy nowych terminali pasażerskich w większości z działających regionalnych portów lotniczych w Polsce przedstawiono w tablicy 2. W latach 2009-2012 większość z działających w Polsce portów lotniczych zwiększyła swoją przepustowość dzięki inwestycjom infrastrukturalnym. Największy z portów lotniczych Warszawa-Okęcie pełniący rolę centralną, dzięki budowie terminala nr 2 zwiększył zdolność obsługi pasażerów do 15 milionów rocznie, którą w 2012 r. wykorzystywał w ok. 63 procentach. Gdyby takie porty lotnicze jak m.in. w Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu czy Bydgoszczy nie podjęły decyzji o rozbudowie infrastruktury ich przepustowość w 2012 r. mogłaby ulec wyczerpaniu, co stanowiłoby barierę dalszego wzrostu przewozów. Oprócz Warszawy ponad 60-procentowy wskaźnik wykorzystania przepustowości w 2012 r. zanotowały porty lotnicze w Katowicach i Krakowie. Największą rezerwą na potencjalny wzrost przewozów w 2012 r. dysponowały porty lotnicze w Łodzi, Szczecinie, Bydgoszczy oraz Rzeszowie, wykorzystujące istniejącą infrastrukturę w zaledwie od 20 do 33 procentach.

3. Statystyki przewozu pasażerów i ładunków w portach lotniczych w Polsce

Analizując sektor przewozów lotniczych w Polsce oraz perspektywy jego trwałego, zrównoważonego rozwoju należy wziąć pod uwagę oprócz infrastruktury lotniczej również statystyki dotyczące przewozów (tablica 3), trendy oraz prognozy na przyszłość.

Tablica 3. Liczba pasażerów obsługiwanych rocznie w portach lotniczych w Polsce w latach 2004-2012, w tysiącach osób

Port lotniczy \ Rok	2004	2006	2008	2010	2011	2012
Warszawa-Okęcie	6085,1	8101,8	9437	8712,4	9337	9567,1
Kraków-Balice	841,1	2367,5	2895,3	2864	3014,1	3409
Katowice-Pyrzowice	622,6	1458,4	2406,6	2403,2	2544,1	2518,4
Gdańsk-Rębiechowo	464,7	1249,8	1951,1	2214,9	2463,2	2861,8
Wrocław-Strachowice	363,2	865,9	1480,5	1654,4	1657,5	1942
Poznań-Ławica	380,7	670,7	1255,9	1419,1	1463,4	1560,3
Rzeszów-Jasionka	71,9	206,9	321	454,2	491,3	562,9
Łódź-Lublinek	6,3	216,8	341,8	413,5	389,3	463,5
Szczecin-Goleniów	95,8	176,7	298,6	282,5	262,1	347,1
Bydgoszcz-Szwederowo	26,1	133	264,9	278,1	279,5	328,1
Zielona Góra-Babimost	4,3	8,3	5,2	4,6	7,5	12,3
Warszawa-Modlin	–	–	–	–	–	857,5
Lublin- Świdnik	–	–	–	–	–	5,7
RAZEM	8961,8	15455,8	20657,8	20700,9	21909	24435,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z portów lotniczych oraz Urzędu Lotnictwa Cywilnego, <http://www.ulc.gov.pl> [dostęp: 10 kwietnia 2013 r.].

Wszystkie porty lotnicze w Polsce w 2012 r. obsługiwały ponad 24 miliony pasażerów, co oznacza, że od 2004 r. liczba pasażerów korzystających z transportu lotniczego uległa potrojeniu. Liczba pasażerów odprawianych przez poszczególne porty lotnicze sukcesywnie rośnie na przestrzeni badanych lat. Największy port lotniczy Warszawa-Okęcie w 2004 r. odprawił ponad 6 milionów, a w 2012 już ponad 9,5 miliona pasażerów. Najbardziej dynamiczny wzrost przewozów odnotowały regionalne porty lotnicze za sprawą ekspansji tzw. tanich przewoźników, którzy rozpoczęli działalność na polskim rynku po akcesji do Unii Europejskiej, czyli od 2004 r., oferując niskokosztowe połączenia lotnicze. Drugi pod kątem liczby odprawianych osób port lotniczy Kraków-Balice osiągnął w 2012 r. wynik prawie 3,5 miliona pasażerów, czyli czterokrotnie więcej niż w 2004 r. Port Gdańsk-Rębiechowo obsługiwał w 2012 r. prawie 2,9 miliona osób, czyli niespełna sześciokrotnie więcej niż w roku przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, a Katowice-Pyrzowice ok. 2,5 miliona osób, czyli czterokrotnie więcej niż w 2004 r., podobnie jak porty we Wrocławiu i Poznaniu z niespełna 2 milionami pasażerów.

Tablica 4. Udział portów lotniczych w Polsce w obsłudze ruchu pasażerskiego, %

Lp.	Wyszczególnienie Port lotniczy / Rok	Udział w obsłudze przewozów pasażerskich (w %)			
		2001	2006	2011	2012
1	Warszawa - Okęcie	74,3	52,4	42,6	39,2
2	Kraków - Balice	8,7	15,3	13,7	14
3	Gdańsk - Rębiechowo	5	8,1	11,2	11,7
4	Wrocław - Strachowice	3,7	5,6	7,6	7,9
5	Poznań - Ławica	3,6	4,4	6,7	6,4
6	Katowice - Pyrzowice	2,8	9,4	11,6	10,3
7	Szczecin - Goleniów	1,1	1,1	1,2	1,4
8	Rzeszów - Jasionka	0,5	1,3	2,2	2,3
9	Bydgoszcz - Szewice	0,1	0,9	1,3	1,3
10	Zielona Góra - Babimost	0,1	0,05	0,03	0,05
11	Łódź - Lublinek	0,04	1,4	1,8	1,9
12	Warszawa - Modlin	-	-	-	3,5
13	Lublin - Świdnik	-	-	-	0,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z portów lotniczych oraz Urzędu Lotnictwa Cywilnego, <http://www.ulc.gov.pl> [dostęp: 10 kwietnia 2013 r.].

Regionalne porty lotnicze mają coraz większy udział w obsłudze ruchu pasażerskiego, maleje natomiast rola centralnego lotniska Warszawa-Okęcie (tablica 4). Zagregowany udział w rynku wszystkich regionalnych portów lotniczych w Polsce wzrósł z ok. 25 procent w 2001 r. do aż ponad 60 procent w 2012 r. Z danych w tablicy 4 wynika, że udział warszawskiego portu lotniczego systematycznie maleje na korzyść portów regionalnych, które przejmują pasażerów, wybierających porty znajdujące się bliżej miejsca zamieszkania, oferujące loty przewoźników niskokosztowych. Warszawa-Okęcie z blisko 40-procentowym udziałem w rynku przewozów pozostaje największym portem lotniczym w Polsce, natomiast kolejne miejsca zajmują Kraków-Balice z 14-procentowym udziałem, a następnie Gdańsk-Rębiechowo z blisko 12-procentowym wynikiem oraz Katowice-Pyrzowice, z których korzysta co dziesiąty klient linii lotniczych w Polsce. Kilkuprocentowy udział mają jeszcze Wrocław-Strachowice oraz Poznań-Ławica. Pozostałe regionalne porty lotnicze w większości nie przekraczają progu 3-procentowego udziału. W 2012 r. w Polsce oddano do użytku dwa nowe porty lotnicze, a mianowicie w połowie roku port Warszawa-Modlin oraz w połowie grudnia Lublin-Świdnik. Nowo powstały port w Warszawie miał szansę odegrać znaczną rolę na rynku przewozów, ale loty zawieszono z uwagi na problemy techniczne portu i zostaną one wznowione jesienią 2013 roku.

Tablica 5. Ładunki odprawione w portach lotniczych w Polsce w latach 2004-2011, tony

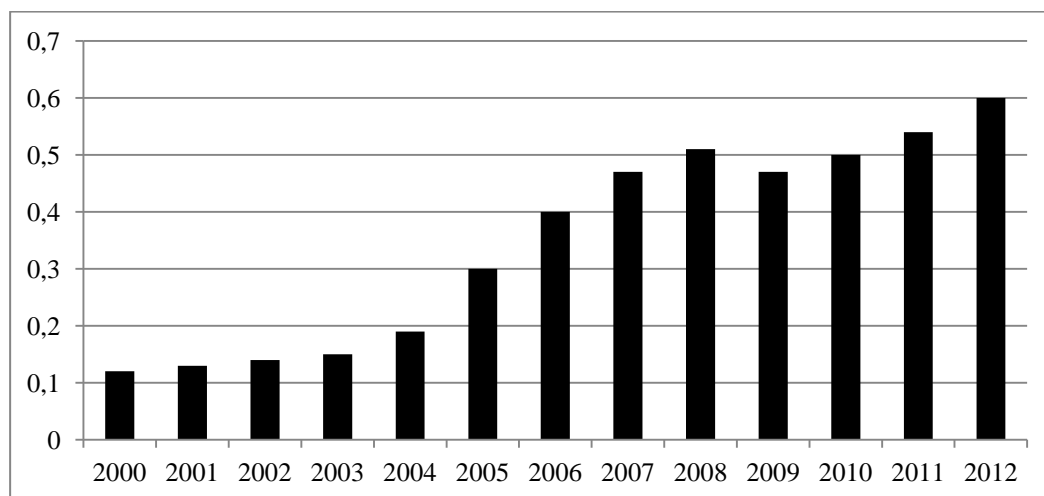
Port lotniczy \ Rok	2004	2006	2008	2010	2011
Warszawa-Okęcie	40541	60715	54667	57115	60500
Kraków-Balice	1806	3437	2428	4465	4166
Katowice-Pyrzowice	5038	6133	12703	11195	12138
Gdańsk-Rębiechowo	3100	4037	4610	4487	4944
Wrocław-Strachowice	946	1510	1100	946	957
Poznań-Ławica	1528	2156	2665	2533	3858
Rzeszów-Jasionka	243	541	515	466	559
Łódź-Lublinek	0	0	0	0,2	295
Szczecin-Goleniów	237	488	1113	729	803
Bydgoszcz-Szwederowo	0	341	454	181	390
Zielona Góra-Babimost	0	0	0	5	2
RAZEM	53439	79358	80255	82122	88612

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z portów lotniczych oraz Urzędu Lotnictwa Cywilnego, <http://www.ulc.gov.pl> [dostęp: 10 kwietnia 2013 r.].

Możliwość odprawiania ładunków w portach lotniczych, czyli oferowanie usług przewozu cargo, w związku z istniejącą odpowiednią infrastrukturą, m.in. specjalnych hangarów, jest istotnym czynnikiem konkurencyjności i atrakcyjności regionów głównie z punktu widzenia sektora przedsiębiorstw, które cenią możliwość korzystania również z tej formy transportu. Ilość odprawianych w polskich portach lotniczych ładunków w okresie 2004-2011 systematycznie rosła, a kolejne porty lotnicze uruchamiały tego typu usługę. W przeciągu badanych siedmiu lat zagregowana masa ładunków odprawionych przez polskie porty lotnicze wzrosła o prawie 70 procent. Najwięcej przesyłek towarowych w 2011 r., bo aż ponad 60 tysięcy ton, skierowanych zostało do centralnego portu lotniczego Warszawa-Okęcie, co stanowi prawie 69 procent udziału w rynku. Na drugim miejscu uplasował się port Katowice-Pyrzowice z ponad 12 tysiącami ton cargo lotniczego. Znaczącą rolę z ładunkami na poziomie ok 4 - 5 tysięcy ton rocznie odegrały jeszcze porty: Gdańsk-Rębiechowo, Kraków-Balice oraz Poznań-Ławica. Pozostałe regionalne porty lotnicze nie przekroczyły progu tysiąca ton cargo rocznie.

4. Wskaźnik mobilności lotniczej jako miara rozwoju sektora lotniczego Polski na tle innych krajów Unii Europejskiej

Poziom rozwoju sektora lotniczego w danym kraju można mierzyć za pomocą wskaźnika mobilności lotniczej obliczanego jako iloraz liczby pasażerów obsługiwanych przez wszystkie porty lotnicze w danym kraju do liczby ludności danego kraju.

Rysunek 1. Współczynnik mobilności lotniczej Polski w latach 2000-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [dostęp: 12 lutego 2013 r.] oraz Urzędu Lotnictwa Cywilnego, <http://www.ulc.gov.pl> [dostęp: 10 kwietnia 2013 r.].

Współczynnik mobilności lotniczej w Polsce znajduje się w trendzie wzrostowym w badanym okresie lat 2000-2012. Jedynie w 2009 r. nastąpiło zmniejszenie wskaźnika spowodowane ograniczeniem oferty połączeń przez linie lotnicze jako efekt mniejszego popytu wywołanego globalnym kryzysem finansowym. W 2000 r. wskaźnik mobilności lotniczej Polaków kształtował się na niskim poziomie nieznacznie przekraczającym 0,1, co oznaczało, że statystycznie co dziesiąty Polak podróżował transportem lotniczym raz w roku. Do 2003 r. niewielki systematyczny wzrost spowodował ukształtowanie współczynnika o wartości ok. 0,15. Dopiero od 2004 r. z uwagi na dynamiczny wzrost liczby przewozów za sprawą ekspansji tanich linii lotniczych i eliminacji barier swobodnego przepływu osób, co nasiliło wyjazdy zarobkowe oraz turystyczne, współczynnik mobilności lotniczej wzrósł do 0,2, a do 2012 r. uległ potrojeniu do prawie 0,6, co oznacza, że już 60 procent populacji Polski minimum raz w roku odbywa podróż lotniczą.

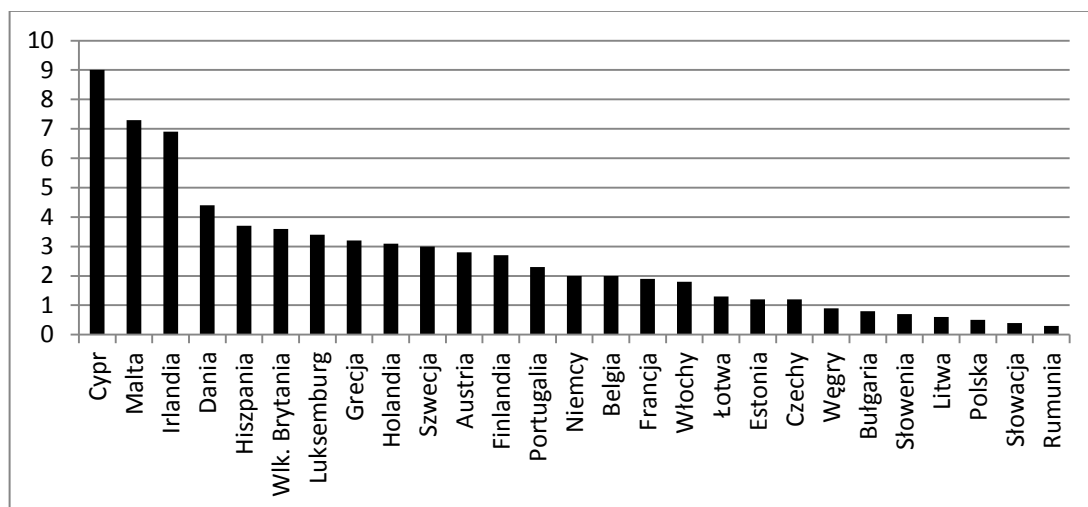
Na tle innych krajów Unii Europejskiej, dla której średni współczynnik mobilności lotniczej wynosi 2,5¹³, wynik Polski kształtuje się na poziomie czterokrotnie niższym od przeciętnej (rysunek 2).

Najwyższy wskaźnik mobilności lotniczej w Unii Europejskiej mają kraje położone na wyspach, których geograficzne uwarunkowania determinują wybór transportu lotniczego jako środka transportu. Kraje wysoko rozwinięte, czyli tzw. kraje starej Unii również znajdują się w czołówce rankingu z uwagi na wysoki poziom dochodu per capita co związane jest w wysokim dochodem do dyspozycji mieszkańców, co przekłada się na większą siłę nabywczą oraz zdolność i skłonność do podróżowania. Polska znajduje się na 25. miejscu wśród 27

¹³ według Eurostat [online], <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [dostęp: 12 lutego 2013 r.].

krajów członkowskich należących do Unii Europejskiej, co świadczy o dużym potencjale rozwoju sektora pasażerskich przewozów lotniczych w przyszłości.

Rysunek 2. Współczynnik mobilności lotniczej 27 krajów Unii Europejskiej w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [dostęp: 12 lutego 2013 r.].

Wnioski

Dynamiczny rozwój portów lotniczych w Polsce, w tym w dużej mierze regionalnych portów lotniczych, oraz rozszerzanie oferty przewozowej wpływa na wzrost dostępności kraju i poszczególnych regionów, przyczyniając się do wzrostu ich atrakcyjności i konkurencyjności z punktu widzenia rynku. Rozwój infrastruktury portów lotniczych oraz oferty przewozowej korzystających z nich przewoźników przyczynia się do wzrostu atrakcyjności i konkurencyjności krajów i regionów dla poszczególnych rynków docelowych, czyli obecnych i przyszłych mieszkańców, przedsiębiorstw, inwestorów, a także turystów i innych interesariuszy. Rynek lotniczy sensu largo w Polsce, jak również w poszczególnych regionach, znajduje się nadal w fazie wzrostu. Według prognoz Urzędu Lotnictwa Cywilnego w 2030 r. wszystkie porty lotnicze obsłużą ok. 60 mln pasażerów, czyli trzykrotnie więcej niż dwie dekady wcześniej. Tak dynamiczny rozwój wciąż nienasyconego rynku przewozów lotniczych będzie determinował dalszy rozwój infrastrukturalny istniejących i nowych portów lotniczych.

BIBLIOGRAFIA

Benefits of Low Fares Airlines, European Low Fares Airlines Association, 2004, [online] www.elfaa.com [dostęp: 25 marca 2013 r.].

Clark A., *ERA Regulatory Issues for Regional Airlines* – Międzynarodowa Konferencja Lotnicza “Regional Air Transport. Challenges and Opportunities”, University of Wensminster, Londyn 20-22 czerwca 2003.

Koziarski S., *Przekształcenia infrastruktury transportowej w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2010.

Mindur M., *Wzajemne związki i zależności między rozwojem gospodarki a transportem*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004.

Panasiuk A., Pluciński M., *Transport morski i lotniczy w obsłudze ruchu pasażerskiego. Implikacje dla regionów*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.

Radomyski A., *Zarządzanie przedsiębiorstwem na rynku usług lotniczych w warunkach silnej konkurencji*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2007.

Regionalne porty lotnicze w Polsce - charakterystyka i tendencje rozwojowe, pod red. Rekowski M., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.

Szromnik A., *Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007.

Tłoczyński D., *Instrumenty konkurencyjności regionalnego transportu lotniczego*, [w:] M. Michałowska (red.), *Efektywny transport - konkurencyjna gospodarka*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2009.

Tłoczyński D.: *Możliwości rozwoju portów lotniczych w świetle unijnej perspektywy finansowej na lata 2007-2013*, [w:] E. Załoga (red.), *Translog 2007. Szanse rozwoju transportu w świetle unijnej perspektywy finansowej na lata 2007-2013*, PWE, Szczecin 2007.

Tłoczyński D.: *Perspektywy rozwoju dystrybucji usług lotniczych*, [w:] T. Czuba, M. Reysowski, M. Skurczyński (red.), *Innowacje w marketingu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 2007.

Transport. Problemy transportu w rozszerzonej Unii Europejskiej, pod red. Rydzkowski W., Król-Wojewódzka K., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

Trzepacz P.: *Porty lotnicze i ich oddziaływanie jako przedmiot badań geograficznych*, [w:] J. Górecki, I. Kawecka (red.), *Nowe pola badawcze, ujęcia teoretyczne i metody w polskiej geografii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [online] (Strona internetowa Eurostatu) [dostęp: 12 lutego 2013 r.].

<http://www.lot.pl> [online] (strona PLL LOT) [dostęp: 5 kwietnia 2013 r.].

<http://www.ulc.gov.pl> [online] (Strona internetowa Urzędu Lotnictwa Cywilnego) [dostęp: 10 kwietnia 2013 r.].