

WYDZIAŁ EKONOMICZNO-INFORMATYCZNY
W WILNIE
UNIWERSYTET W BIAŁYMSTOKU

**CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE
ORAZ POPRAWIAJĄCE
KONKURENCYJNOŚĆ NOWYCH
KRAJÓW CZŁONKOWSKICH
UNII EUROPEJSKIEJ**

Redakcja naukowa
Alina Grynia

CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE ORAZ POPRAWIAJĄCE KONKURENCYJNOŚĆ NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Wydział Ekonomiczno – Informatyczny w Wilnie
Uniwersytet w Białymstoku
Wilno 2016

Recenzenci

Prof. dr hab. Czesław Noniewicz
Prof. dr hab. Jarosław Wołkonowski

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Redakcja techniczna

Regina Lašakevič

Redakcja językowa

Barbara Dwilewicz
Nadežda Rusecka

Skład i łamanie

Jaroslav Markov
Regina Lašakevič

Opracowanie graficzne okładki

Jaroslav Markov

ISBN--978-609-95472-7-5

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
CZEŚĆ I. PROBLEMY WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UE	
<i>Marian Turek</i> Podstawowe zagadnienia konkurencji i koordynacji w ramach Unii gospodarczych....	11
<i>Sylwia Talar</i> Konkurencyjność jako cel polityki Unii Europejskiej	22
<i>Bohdan Jeliński</i> Ewolucja uwarunkowań konkurencyjności międzynarodowej	42
<i>Mirosław Jodko</i> Unia Europejska wobec wyzwań współczesności.....	56
<i>Alina Grynia, Jacek Marcinkiewicz, Paweł Sawlewicz</i> Konkurencyjność krajów UE-10 z perspektywy pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej	68
<i>Stanisław Swadźba</i> Bezrobocie w nowych krajach Unii Europejskiej.....	90
<i>Elżbieta Misiewicz</i> Konkurencyjność polskiego systemu podatkowego na tle systemów podatkowych krajów Unii Europejskiej.....	102
<i>Magdalena Rękas</i> Wsparcie rodziny w podatku dochodowym od osób fizycznych jako element konkurencji podatkowej krajów Unii Europejskiej.....	115
<i>Arkadiusz Żabiński</i> Konkurencyjność podatkowa pracy w procesie doboru czynników produkcji	131

Część II.

MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I SEKTORÓW GOSPODARKI

Aleksandra Kordalska

Konkurencyjność w handlu usługami wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej
..... 143

Monika Bąk

Aspekty społeczne rozwoju transportu w wybranych krajach europejskich..... 157

Ernest Ginc

Instrumenty polityki regionalnej UE w podnoszeniu konkurencyjności sektora
transportowego 174

Tomasz Gutowski

Zagraniczne inwestycje w sektorze nowoczesnych usług biznesowych w Polsce..... 185

Olga Dębicka

Cloud computing w budowaniu konkurencyjności gospodarki Polski..... 194

Karol Korczak

ICT szansą na wzrost konkurencyjności polskich podmiotów wykonujących działalność
lecniczą..... 205

Joanna Kos-Łabędowicz

Wpływ ICT na gospodarkę Unii Europejskiej..... 218

Jakub Kraciuk

Przewidywane skutki wejścia w życie TTIP dla polskiego sektora rolnego 230

Łukasz Zakonnik

Systemy elektronicznych płatności detalicznych w wybranych nowych krajach
członkowskich UE, jako składowa konkurencyjności w warunkach globalizacji 240

Część III.

CZYNNIKI WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Hanna Treder

Zastosowanie zwyczajów handlowych w umacnianiu pozycji konkurencyjnej
przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym..... 255

Michał Sosnowski
Opodatkowanie dochodów przedsiębiorstw w aspekcie problemu transfer pricing267

Marek Kruk, Renata Mazur
Kompetencje kadry a konkurencyjność międzynarodowa firm born globals281

Wojciech Bizon
Postrzeganie cech przedsiębiorczych w gospodarkach o odmiennej konkurencyjności na przykładzie młodych wchodzących na rynek pracy Polski i Ukrainy292

Krystyna Krzyżanowska
Koncepcja i efekty działania ogólnopolskiej sieci zagród edukacyjnych.....304

Justyna Kujawska
Konkurencja między płatnikami a skuteczność działania systemów ochrony zdrowia nowych państw członkowskich Unii Europejskiej314

Henryk Ćwikliński, Grzegorz Pawłowski
Rozwój infrastruktury w portach morskich i lotniczych Trójmiasta jako kluczowy czynnik wzmacniający ich potencjał konkurencyjności329

Dominik Aziewicz, Krzysztof Dobrowolski
Specyfika fuzji i przejęć w obrębie spółek kontrolowanych przez skarb państwa jako procesów mających wzmocnić ich pozycję na rynku krajowym i globalnym. Analiza przypadków352

Część IV.

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Przemysław Kulawczuk
Ocena skuteczności instrumentów behawioralnej inżynierii finansowej w zakresie wspierania małych i średnich przedsiębiorstw na szczeblu regionalnym.....379

Urszula Swadźba
Postawy społeczne wobec oszczędzania i konsumpcji młodej generacji krajów grupy Wyszehradzkiej. Analiza socjologiczna393

Alina Walenia, Jadwiga Pawłowska - Mielech
Czynniki warunkujące proces wykorzystania środków UE na politykę spójności w perspektywie finansowej 2007 - 2013.....406

Eugeniusz Gostomski, Tomasz Michałowski
Znaczenie Ameryki Łacińskiej w gospodarce światowej 420

Urszula Zagóra-Jonszta
Poczucie i pomiar szczęścia Polaków i Litwinów. Analiza porównawcza 436

Ewa Jaska, Anna Parzonko, Agnieszka Werenowska
Dostępność i wykorzystanie medialnych źródeł informacji w gospodarce opartej na
wiedzy 448

Tomasz Dębowski
Znaczenie konkurencyjności regionów w polityce regionalnej Unii Europejskiej 461

PRZEDMOWA

Z ogromną przyjemnością oddajemy do rąk Państwa kolejną publikację wydaną przez Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie w ramach cyklu publikacji dotyczących szeroko rozumianej tematyki europejskiej. Książka jest kolejną próbą dokonania syntezy i oceny obecnego stanu poglądów w odniesieniu do wielowymiarowego i wielowątkowego zagadnienia, jakim jest konkurencyjność międzynarodowa.

Monografia naukowa pt. *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej* została opracowana przez pracowników naukowych z różnych uczelni wyższych w Polsce, takich jak Uniwersytet Gdański, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Uniwersytet Łódzki, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Uniwersytet Śląski, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Politechnika Gdańska, Uniwersytet w Białymstoku, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Uniwersytet Rzeszowski oraz pracowników Filii UwB w Wilnie.

W książce podjęto temat kształtowania konkurencyjności międzynarodowej nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Autorzy skupili się na czynnikach stanowiących źródła przewag konkurencyjnych oraz na warunkach dalszego wzrostu konkurencyjności i umacniania pozycji międzynarodowej poszczególnych krajów oraz całego ugrupowania. 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. Niniejsza publikacja jest kolejnym przyczynkiem do dyskusji na temat zjawisk i procesów, które w istotny sposób determinują konkurencyjność gospodarki i jej elementów składowych we współczesnym globalnym świecie.

Przedstawione w monografii opracowania zostały pogrupowane w cztery bloki tematyczne. Pierwszy z nich zatytułowany *Problemy wzrostu konkurencyjności nowych krajów członkowskich UE* skupia artykuły omawiające zagadnienia międzynarodowej konkurencyjności gospodarek. Przedstawiono tu podstawowe zagadnienia z zakresu konkurencji i koordynacji, dokonano przeglądu koncepcji i inicjatyw politycznych na szczeblu europejskim z punktu widzenia obecności w nich problemu konkurencyjności, zidentyfikowano główne problemy stojące przed Unią Europejską oraz zaprezentowano ich genezę. Znalazły się tu również artykuły, w których Autorzy oceniają stabilność gospodarek nowych krajów członkowskich z wykorzystaniem narzędzia, jakim jest pięciokąt stabilizacji makroekonomicznej, konkurencyjność systemów podatkowy krajów członkowskich UE oraz problem bezrobocia w nowych krajach Unii Europejskiej.

Rozdział drugi zatytułowany *Międzynarodowa konkurencyjność branż i sektorów gospodarki* zawiera artykuły, w których Autorzy skupiają uwagę na konkurencyjności poszczególnych sektorów, uznając je za jeden z głównych elementów wspierających konkurencyjność całej gospodarki. Zaprezentowane badania dotyczą społecznych aspektów funkcjonowania i rozwoju transportu, instrumentów polityki regionalnej UE w podnoszeniu

konkurencyjności sektora transportowego, oceny pozycji konkurencyjnej wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej w handlu usługami na tle gospodarki światowej, jak też znaczenia sektora ICT dla wzrostu konkurencyjności podmiotów gospodarczych.

W rozdziale trzecim pt. *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw* znajdują się opracowania poświęcone zagadnieniom konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym. Autorzy artykułów poruszają następującą problematykę: zastosowanie zwyczajów handlowych w umacnianiu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym, zjawisko *transfer pricing* w opodatkowaniu dochodów z działalności gospodarczej podmiotów powiązanych, zakres kompetencji kadry w firmach *born globals*, które przyczyniają się do budowania przewagi konkurencyjnej na rynku, oraz znaczenie fuzji i przejęć dokonywanych przez spółki z udziałem Skarbu Państwa jako procesów mających na celu wzmocnienie ich pozycji na rynku krajowym i globalnym.

W ostatnim czwartym rozdziale pt. *Konkurencyjność regionów w globalizującej się gospodarce światowej* przedstawiono artykuły dotyczące zagadnień konkurencyjności regionalnej. Autorzy dokonują analizy różnorodnych czynników, które wywierają istotny wpływ na konkurencyjność regionów. Przedstawiono tam między innymi: znaczenie konkurencyjności regionów w unijnej polityce regionalnej w latach 2007-2013 oraz 2014-2020, różne narzędzia behawioralne mające na celu zwiększenie zainteresowania ambitnymi i innowacyjnymi działaniami rozwojowymi, czynniki warunkujące proces wykorzystania środków UE na politykę spójności w perspektywie finansowej 2007 - 2013, a także analizę świadomości ekonomicznej młodego pokolenia.

Zamieszczone w monografii opracowania zostały przygotowane do druku w 2016 roku i bazują na aktualnych materiałach źródłowych: danych statystycznych, raportach i opracowaniach instytucji międzynarodowych, wynikach badań własnych i badań statutowych prowadzonych w poszczególnych jednostkach.

Książka jest przeznaczona dla pracowników naukowych, doktorantów i studentów kierunków ekonomicznych.

Alina Grynia

Część I

**PROBLEMY WZROSTU
KONKURENCYJNOŚCI NOWYCH KRAJÓW
CZŁONKOWSKICH UE**

PODSTAWOWE ZAGADNIENIA KONKURENCJI I KOORDYNACJI W RAMACH UNII GOSPODARCZYCH

Streszczenie

W niniejszym artykule stwierdza się, że należy rozwijać analizę dla wyjaśnienia podstawowych zagadnień unii gospodarczych, jakimi są konkurencja i koordynacja działań, na przykładzie UE i USA. Zagadnienia państwa dobrobytu i kwestie dystrybucji oraz kwalifikacje siły roboczej są wzięte pod uwagę jako płaszczyzny porównań. Uwzględnienie w analizie polityki państwa dobrobytu oraz zagadnień starzejącej się ludności stanowią zasadnicze czynniki pozwalające zrozumieć różnice między badanymi uniami gospodarczymi.

BASIC PROBLEMS OF COMPETITION AND CO-ORDINATION WITHIN ECONOMIC UNIONS

Summary

A system of analysis is developed to explain the principal differences between the European Union and the USA in terms of competition and co-ordination. Their respective welfare systems and the distribution of the skills brought by migrants are taken into account as points of comparison. The integration of welfare into the economic framework in the European Union and its aging population are found to be crucial in understanding policy differences between the two economic unions.

Keywords: competition, coordination, migration

Wstęp

Niniejszy artykuł przedstawia analizę wyjaśnienia kluczowych różnic prowadzonych polityk pomiędzy dwoma podobnymi uniami gospodarczymi, USA i UE, które posiadają następujące cechy charakterystyczne: (i) wyższą hojność systemu dobrobytu dla migrantów w UE w stosunku do USA, (ii) kwalifikacje i dwuznaczność bogactwa z migracji do Stanów Zjednoczonych w stosunku do migracji do UE, przy czym w sytuacji USA dotyczy to migrantów o wyższych kwalifikacjach zawodowych i bogatszych imigrantów. Twierdzi się, że luźniejszy charakter unii gospodarczej i ludność w relatywnie starszym wieku w przypadku UE, w stosunku do Stanów Zjednoczonych, przyczyniają się znacząco do zrozumienia tych dwóch wymienionych różnic w prowadzonej polityce.

Ograniczenia polityki wynikające z międzynarodowej mobilności siły roboczej są prawdopodobnie największym zniekształceniem tej polityki, która stała się charakterystyczna dla międzynarodowych stosunków gospodarczych ostatniego dziesięciolecia. Szereg badań wskazuje, że nawet niewielka redukcja barier dla migracji powoduje duży wzrost świadczeń

¹ Prof. nadzw. dr hab. Marian Turek – Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku.

socjalnych w skali gospodarki światowej. W przeciwieństwie do międzynarodowego handlu towarami lub międzynarodowych przepływów finansowych, migracja może znacząco zmienić politykę podejmowania decyzji w gospodarce. Wynika to stąd, że skład populacji pod względem dochodów, wieku, itd., może zmienić równowagę sił pomiędzy urodzonymi w danym kraju mieszkańcami oraz imigrantami w sposób, który zmienia politykę społeczno-gospodarczą państwa.

Niemniej jednak, pomimo potencjalnie dużych zysków wynikających ze złagodzenia ograniczeń w międzynarodowej mobilności siły roboczej, kraje nie dążą do liberalizacji przepływów migracyjnych jednostronnie lub w drodze negocjacji, w taki sposób, jak dzieje się to w międzynarodowych negocjacjach handlowych. Dzieje się tak, ponieważ politycy, na ogół, są przeciwni imigracji. Wśród kilku kluczowych wyjaśnień dotyczących tego zjawiska jest, przede wszystkim, obciążenie fiskalne nałożone na obywateli danego kraju wynikające z procesów imigracji.

W niniejszym artykule skupiono się na centralnym konflikcie, z którym mają do czynienia decydenci w krajach, które przyjmują imigrantów z krajów o niższym poziomie płac. W takiej sytuacji, kraje przyjmujące są zazwyczaj bardzo wydajne i bogate w kapitał. Charakterystyczne dla tych krajów są wysokie zarobki i przyciągają one zarówno migrantów o wysokich kwalifikacjach jak i o niskich kwalifikacjach. Wzmocnienie tej migracji wynika z natury kraju przyjmującego czyli państwa opiekuńczego: migranci posiadający niskie kwalifikacje uważają hojne państwo opiekuńcze za szczególnie atrakcyjne. Takie państwo opiekuńcze może okazać się być również państwem docelowej migracji. Migranci o niskich kwalifikacjach nakładają dodatkowe obciążenia fiskalne na mieszkańców danego państwa. Ponadto hojne państwo opiekuńcze może zniechęcić migrantów o wysokich kwalifikacjach, ponieważ towarzyszą temu znaczne nakłady redystrybucyjne. Rzeczywiście, w ciągu ostatniego półwiecza, hojne świadczenia socjalne w Europie zachęciły ogromny przyływ "migracji opiekuńczej", czyli migrantów o niskich kwalifikacjach. W przeciwieństwie do tego, w tym samym okresie, USA przyciągnęły znaczną część światowych zasobów wysoko wykwalifikowanych migrantów, zwiększając swoją innowacyjną przewagę. Podczas gdy Europa znalazła się w ciągu ostatnich dwóch dekad z 85 procentami wszystkich imigrantów o niskich kwalifikacjach w stosunku do krajów rozwiniętych, to USA zachowuje swoją innowacyjną przewagę, przyciągając 55 procent światowych zasobów wykształconych imigrantów. Migracja do Europy wykazuje tendencją w kierunku niskich kwalifikacji, podczas gdy USA przyciąga większość światowych wykwalifikowanych migrantów. W tym samym czasie, system opieki społecznej w Europie jest bardziej korzystny niż w USA. To zasadnicze stwierdzenie opisuje ramy analityczne, które mogą wyjaśnić istnienie tych różnic. Niezależnie od tego, czy grupa (unia) państw członkowskich konkuruje czy koordynuje działania, jej polityka ma wpływ na strukturę kwalifikacji swoich migrantów i hojność systemu opiekuńczego. Mimo, że ludność w Stanach Zjednoczonych jest coraz starsza i wzrasta coraz wolniej niż w przeszłości, to przyszłość demograficzna USA jest bardziej obiecująca w porównaniu do głównych krajów UE².

² Starzenie się populacji jest podstawowym czynnikiem, który jest wzajemnie powiązany z migracją i hojnością państwa opiekuńczego. Starszy ogół społeczeństwa korzysta z hojności państwa opiekuńczego (np. poprzez emerytalne świadczenia zabezpieczenia społecznego i Medicare w Stanach Zjednoczonych). Jest on też chętny do

1. Koordynacja kontra konkurencja w państwach dobrobytu społecznego

Ponad 200 lat temu, czyli od czasu uzyskania niepodległości, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej zorganizowały się jako federacja różnych stanów. Duże wydatki poniesione przez państwa przed niepodległością w czasie wojny o niepodległość, a w konsekwencji niemożność poszczególnych państw do spłaty długu spowodowały potrzebę i konieczność utworzenia zintegrowanego systemu federacji fiskalnej. Następnie Kongres przeniósł uprawnienia do pobierania podatków od państwa do rządu federalnego. Rząd federalny spłacił poszczególne stany i skutecznie kontrolował swoje długi. W 1790 roku Kongres USA upoważnił rząd federalny do gromadzenia wystarczających dochodów do obsługi dużego długu publicznego. Kolejna fala kryzysów fiskalnych państw w połowie XIX wieku doprowadziła do zwiększenia roli rządu federalnego, aby odgrywał on wiodącą rolę w finansowaniu projektów infrastrukturalnych, co spowodowało zmniejszenie się roli rządów stanowych w tym zakresie. W następstwie kryzysu zadłużenia, wiele stanów wprowadziło pewne formy zasad zrównoważonego budżetu do swoich konstytucji³. To zwiększyło rolę rządu federalnego w systemie podatkowym. Obecnie, wpływy z podatków federalnych stanowią ponad połowę wszystkich przychodów podatkowych (federalnych, stanowych i lokalnych) w USA.

W przeciwieństwie do powyżej opisanej sytuacji, w czasie gdy powstawała Unia Europejska, wszystkie główne kraje członkowskie już posiadały ugruntowane solidne systemy fiskalne i żaden z nich nie był narażony na ryzyko niewypłacalności. W rezultacie, poszczególne kraje zachowały swoją niezależność fiskalną od samego początku. Późniejsze traktaty (takie jak, np. Traktat z Maastricht z 1992 roku) próbowały ograniczyć suwerenność fiskalną poszczególnych krajów. Jednak ograniczenia te dotyczyły jedynie kilku zagregowanych zmiennych, takich jak deficyt budżetowy i dług publiczny. Każdy kraj miał swobodę, aby ustanowić swoje całkowite wydatki i ich strukturę. To faktycznie oznacza, że żaden kraj nie miał jakichkolwiek ograniczeń dotyczących poziomu i struktury swoich wydatków socjalnych i podatków - kluczowych elementów państwa dobrobytu. Ponadto, wymienione traktaty nie były skutecznie egzekwowane, głównie z powodu weta przyznanego każdemu krajowi w ważnych sprawach dotyczących polityki fiskalnej. UE, w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych nie posiada szeroko stosowanych systemów podatkowych lub programów społecznych. W całej UE nie ma jednolitego podatku dochodowego, żadnych

przyjmowania imigrantów, zwłaszcza imigrantów o wysokich kwalifikacjach, jako sposobu na złagodzenie finansów państwa opiekuńczego. Z drugiej strony, pracuje młode pokolenie, które finansuje państwo opiekuńcze poprzez podatki od wynagrodzeń, niechętnie wspierając hojne państwo opiekuńcze. W odniesieniu do migracji, młodzi są mniej skłonni niż starzy, aby przyjmować imigrantów, ponieważ są oni zaniepokojeni zmianami w równowadze politycznej w przyszłości, kiedy rośnie udział starszych osób, które mogą stanowić zagrożenie dla świadczeń emerytalnych, według ich oczekiwań. Interesujące jest to, aby pamiętać w tym kontekście, że obecna debata imigracyjna w USA o "ścieżce do obywatelstwa" w przypadku nieudokumentowanych migrantów skupia się dokładnie na tym, jak mogą migranci przechylić szalę władzy politycznej, kiedy staną się obywatelami, w zakresie "roli rządu" (tzn. hojności państwa opiekuńczego). Ten czynnik starzenia się jest kolejnym źródłem różnicy między USA a UE. W 2010 roku odsetek osób powyżej 65 lat stanowił 13,1% w Stanach Zjednoczonych, natomiast w głównych krajach UE jest znacznie większy: 20,8% w Niemczech, 20,3% we Włoszech, 16,8% we Francji i 16,6% w Wielkiej Brytanii, zob.: *World Population Prospect*. United Nations, Geneva 2015.

³ Sargent, Thomas J., *Nobel Lecture: United States Then, Europe Now*. Journal of Political Economy, 2012 No.120(1).

programów zdrowotnych (takich jak, na przykład, *Medicare* czy *Affordable Care* w USA), a także brak zabezpieczenia społecznego w UE, w podatkach od wynagrodzeń. Budżet UE wynosi nie więcej niż jeden procent PKB w UE. Faktycznie, wydatki socjalne są znacznie niższe w Stanach Zjednoczonych, w stosunku do państw członkowskich stanowiących rdzeń UE. Na przykład, łączne wydatki socjalne w 2000 roku wyniosły 8 618 USD w Danii, 7 583 USD w Niemczech, Francji 8 040 USD, 8 668 USD w Szwecji, ale tylko 5 838 USD w USA⁴.

2. Migracja pomiędzy państwami: konkurencja czy koordynacja

W tworzeniu polityki migracyjnej, jeden z najważniejszych problemów dotyczy struktury kwalifikacji imigrantów. Naturalnie, imigranci o wysokich kwalifikacjach są bardziej atrakcyjni dla krajów docelowych niż imigranci o niskich kwalifikacjach i to z różnych powodów. Na przykład oczekuje się, że imigranci o wysokich kwalifikacjach płacić będą podatki, które przekroczą świadczenia zapewnione im przez pomoc państwa. Oczekuje się również, od tych imigrantów, aby zwiększyli przewagę technologiczną krajów docelowych. W dodatku, niskie umiejętności imigrantów mają tendencję do obniżania płac wśród obywateli posiadających niskie kwalifikacje, i oni również stanowią obciążenia dla systemu podatkowego.

Jednakże, jeśli polityka migracyjna, która faworyzuje wysokie kwalifikacje jest sprzężona z hojną polityką łączenia i świadczeń dla rodzin, to na skutek tego może nastąpić także napływ migrantów o niskich kwalifikacjach.

2.1. USA

Uważa się, że imigranci z Europy stworzyli Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. Oczywiście, na początku migracja do Nowego Świata nie była ograniczana. Masowa migracja do USA przyspieszyła tempo począwszy od 1840 roku i osiągnęła apogeum w przededniu I wojny światowej. Wielkość migracji wynosiła około 300 tysięcy imigrantów rocznie w połowie XIX wieku. Proces ten osiągnął szczyty, około trzech milionów rocznie, w latach tuż przed I wojną światową.

Koniec pierwszej wojny światowej sygnalizował także koniec swobodnej migracji na całym świecie. Liga Narodów, utworzona po I wojnie światowej, nie przedstawiła żadnego wsparcia dla rozwiązania problemów migracji międzynarodowej. Wiele krajów, zwłaszcza Imperium Brytyjskie, nalegało na swoje prawa do ograniczenia migracji, wbrew pragnieniom takich krajów jak Chiny, Japonia, Indie i inne, które opowiadały się na rzecz mobilności siły roboczej. Szereg aktów ograniczających migrację zostało wprowadzonych w USA po I wojnie światowej. Migracja do USA zmniejszyła się do zaledwie 50 000 rocznie w 1930 roku, czyli w czasie Wielkiego Kryzysu. *Immigration Act* z 1917 roku wykluczał imigrację z krajów azjatyckich. Ustawa z 1921 roku, zwana *Emergency Quota Act* ograniczała migrację do 350

⁴ *World Population Prospect*. United Nations, Geneva 2015, s. 211.

000 rocznie. *Johnson-Reed Act* z 1924 roku obniżył kwotę imigrantów do 150 000 rocznie. Po Wielkiej Depresji USA stopniowo obniżały kwotę imigrantów do 50 000 rocznie⁵. W ostatnich latach rząd amerykański przechylił swoją politykę migracyjną na rzecz wysoko wykwalifikowanych emigrantów. *Immigration Act* z 1990 roku zwiększył liczbę tymczasowych wiz wydawanych rokrocznie dla pracowników wysoko wykwalifikowanych.

Dodatkowo, amerykańskie uniwersytety i ośrodki badawcze zostały znacząco dofinansowane bezpośrednio i pośrednio przez amerykańskie władze federalne i stanowe, w celu przyciągnięcia utalentowanych badaczy z całego świata. Wielu z nich pozostało w USA po zakończeniu ich pierwotnego okresu edukacji, szkoleń lub badań. Wielu z nich stało się obywatelami amerykańskimi. Do połowy 1990 roku, 30% udokumentowanych imigrantów przybywających do Stanów Zjednoczonych było zaliczanych do grupy osób o wysokich kwalifikacjach.

2.2. Europa

Ojcem powstania idei państwa opiekuńczego był kanclerz O. Bismarck w Niemczech, pod koniec XIX wieku. W XX wieku, po dwu wojnach światowych, w większości krajów europejskich, które później utworzyły Unię Europejską, stworzone zostały także swoje odrębne modele państwa opiekuńczego. Odbudowa Europy kontynentalnej (w szczególności, Niemiec i Francji) wyczerpała zasoby rodzimej siły roboczej. Skłoniło to Europę kontynentalną do skorzystania z *gastarbeiterów* pochodzących z krajów bogatych w siłę roboczą, a w szczególności z południowej Europy, Turcji i Afryki Północnej. Wyjątkowo, tylko Francja miała od początku własną politykę imigracyjną, która pozwoliła na legalne migrowanie pracowników i ich rodzin z kolonii francuskich w Afryce Północnej. Niemcy będąc w sytuacji przeciwnej, zawsze starały się utrzymać ścisłe zasady rotacji imigrantów mające na celu niedopuszczenie do osiedlenia się *gastarbeiterów* w Niemczech. Jednak ostatecznie, powszechne wprowadzenie polityki łączenia rodzin dokonało skutecznej przemiany *gastarbeiterów* w mieszkańców, w głównych krajach europejskich.

Usunięcie barier dla mobilności siły roboczej w ramach UE, w ramach jednolitego rynku europejskiego, zbiegło się ze wzrostem ograniczeń wprowadzonych przez kraje członkowskie UE, dla imigracji spoza UE. Kraje członkowskie UE były tymi, które wprowadzały wymienione ograniczenia, gdyż umożliwiały one zachowanie im swojej suwerenności w zakresie polityki imigracyjnej spoza UE. Rozpad bloku sowieckiego i rozszerzenie UE o kraje Europy Środkowej i Wschodniej przyniósł dodatkowe ilości migrantów do krajów stanowiących rdzeń UE.

Ogólnie rzecz biorąc, migracja europejska, w odróżnieniu od migracji USA, wykazuje znaczące odchylenie w kierunku migrantów o niskich kwalifikacjach⁶. Porównując wielkości migrantów odnośnie grup wykształcenia między UE-15 i USA (tab.1) faktycznie widać, że

⁵ Goldin, Ian, Geoffrey Cameron, and Meera Balarajan, *Exceptional People How Migration Shaped Our World and Will Define Our Future*, Princeton University Press 2011, s. 32.

⁶ Boeri, Tito, *Immigration to the Land of Redistribution*. *Economica*, 2010 No.77 oraz: Boeri, Tito, *Brain Gain: A European Approach*, CESifo Forum, 2008 No. 3.

ponad 40% zasobów migrantów w USA jest z wyższym wykształceniem, podczas gdy odsetek ten dla UE-15 wynosi mniej niż 25%. Podobnie, około 48-59% zasobu migrantów w UE-15 posiadało tylko wykształcenie podstawowe, podczas gdy odpowiednie dane dla USA to tylko 22-26%.

Ponadto dane z *European Household Survey Panel* wskazują, że w krajach UE z wyższym wykształceniem i poziomem dochodów, takich jak Dania, Francja, Niemcy i Holandia, poziom edukacji cudzoziemców spoza UE jest znacznie niższy niż osób w tym samym wieku, które urodziły się w UE. Struktura przeciętnych kwalifikacji wśród cudzoziemców spoza UE jest znacznie niższa niż w przypadku obywateli UE, którzy przenieśli się np. z jednego kraju UE na pobyt w innym kraju UE.

Tabela 1. Zasoby migrantów według poziomu wykształcenia dla USA i UE-15 w latach 1990 i 2000

Poziom wykształcenia (Procentowo w stosunku do całości) w latach:	EU-15		U.S.	
	1990 r.	2000 r.	1990 r.	2000 r.
Podstawowy	59	48	26	20
Średni	23	28	31	36
Wyższy	18	24	43	44
Ogółem	100	100	100	100

Źródło: *World Migration Report*, International Organisation for Migration, Geneva 2015, s.75.

Ponadto dane z *European Household Survey Panel* wskazują, że w krajach UE z wyższym wykształceniem i poziomem dochodów, takich jak Dania, Francja, Niemcy i Holandia, poziom edukacji cudzoziemców spoza UE jest znacznie niższy niż osób w tym samym wieku, które urodziły się w UE. Struktura przeciętnych kwalifikacji wśród cudzoziemców spoza UE jest znacznie niższa niż w przypadku obywateli UE, którzy przenieśli się np. z jednego kraju UE na pobyt w innym kraju UE.

Warto zauważyć, że wpływ migracji na obciążenie fiskalne jest prawie niezauważalny na poziomie zagregowanym systemu podatkowego. Wpływ taki zauważalny jest głównie w podziale obciążeń pomiędzy osoby o wysokich kwalifikacjach i niskich kwalifikacjach, między biednymi i bogatymi, między starymi i młodymi, między poszczególnymi regionami, itp.

3. Migracja i system podatkowy: konkurencja wewnątrz unii gospodarczej

Pionierskie ramy dla analizy konkurencji między systemami jurysdykcji podatkowych stworzył Tiebout⁷, który zajmował się zagadnieniami lokalizacji. Model Tiebout posiada wiele cech dotyczących lokalizacji "korzystania z użyteczności", analogicznie do sytuacji konkurencji doskonałej przy wielu agentach, "ceno-biorcach". Celem jego opracowania była

⁷ Tiebout, Charles M., *A Pure Theory of Local Expenditures*, Journal of Political Economy, 1956 Vol. 64, No. 5.

analiza alokacji określonej populacji między konkurującymi miejscowościami.⁸ Przyjmując podobne podejście, można modelować stylizowaną gospodarkę z grupą (związkiem) małych krajów. Jest tu bezpłatna mobilność towarów i kapitału między tymi miejscowościami. Są też kraje docelowe dla imigrantów z reszty świata. Ci imigranci są generalnie biedniejsi niż mieszkańcy urodzeni w tych krajach. Można także rozważyć system konkurencji, w którym każdy kraj w unii powstrzymuje alternatywę koordynacji między członkami unii w odniesieniu do polityki fiskalnej i migracji (system koordynacji). Opisując charakterystyki krajów związkowych, dla uproszczenia zakłada się, że wszystkie te kraje są identyczne i posiadają określoną charakterystykę reprezentatywnego kraju.

4. Koordynacja wewnątrz unii

W poprzednim punkcie założono, że kraje członkowie unii konkurują ze sobą, starając się zapewnić jak najwyższy poziom korzyści dla większości obywateli. Konkurują one w tym sensie, że każdy kraj decyduje o jego zmiennych polityki fiskalnej i migracji niezależnie od innych krajów członkowskich unii, biorąc swoje polityki jako dane (równowaga Nasha).

Można przypuszczać, że większościowy wyborca danego kraju o niskich kwalifikacjach zdecyduje się zaakceptować wysoko wykwalifikowanych imigrantów, z dwóch powodów: po pierwsze, tacy migranci są płatnikami netto do finansów państwa opiekuńczego; to znaczy, że podatek, który każdy z nich płaci przewyższa korzyści, które on odbiera. Po drugie, dla danego zasobu kapitału (i wielkości migracji), zwiększenie udziału migrantów o wysokich kwalifikacjach podnosi płace pracowników o niskich kwalifikacjach (zarówno mieszkańców jak i migrantów), ze względu na współczynnik elastyczności zapisany w funkcji produkcji Cobb-Douglasa, która charakteryzuje tę sytuację. Dlatego też, jeśli osoby o niskich kwalifikacjach tworzą większość to będą uznawać tylko migrantów o wysokich kwalifikacjach⁹.

Z drugiej strony, osoby o wysokich kwalifikacjach (które, zakłada się, że stanowią większość), mogą opowiadać się za oboma rodzajami migrujących. Migranci o niskich umiejętnościach podnoszą płace dla osób o wysokich kwalifikacjach, ze względu na efekt substytucji czynników, ale nakładają obciążenia fiskalne na pracowników o wysokich kwalifikacjach, ponieważ migranci o niskich kwalifikacjach są konsumentami netto państwa opiekuńczego. Migranci o wysokich umiejętnościach obniżają płace dla tych o wysokich kwalifikacjach, ale wpływa to pozytywnie na finanse państwa opiekuńczego. Wszystkie te wzmacniające się lub sprzeczne siły są zrównoważone w równowadze konkurencyjnej. Powyższe rozumowanie może uchwycić istotę polityki konkurencji, która ma miejsce między państwami członkami UE. Alternatywny system instytucjonalny jest do pomyślenia dla krajów członków unii, które chcą koordynować swoją politykę fiskalną i migracyjną dla ich wzajemnych korzyści.

⁸ Podobny problem, federalizmu fiskalnego, został po raz pierwszy przeanalizowany przez: Oates, Wallace E., *Fiscal Federalism*, New York: Harcourt Brace 1972

⁹ Wynik ten uzależniony jest przede wszystkim od założenia, że migranci nie są uprawnieni do głosowania. Gdyby byli, to większość osób o niskich kwalifikacjach mogłaby zdecydować się na ograniczenie liczby wysoko wykwalifikowanych migrantów w celu zachowania swojej większości.

Ten instytucjonalny system koordynacji wśród państw członkowskich unii może uchwycić istotę systemu federalnego Stanów Zjednoczonych. W szczególności, rząd federalny jest organem, który decyduje o polityce migracyjnej i większej części polityki fiskalnej. Oczywiście, taka koordynacja może zaistnieć tylko kosztem migrantów z reszty świata.

Największą zaletą koordynacji nad konkurencją jest fakt, że ta pierwsza pozwala krajom unii (państwom), wziąć pod uwagę wpływ polityki na zmienne ekonomiczne (np. ceny), które każdy kraj bierze za egzogenne w warunkach konkurencji. Kraje członkowie unii nie są już cenobiorcami - w systemie koordynacji, tak jak były one w systemie konkurencyjnym. W naszym przypadku, istnieją trzy takie zmienne: poziom użyteczność wysokich kwalifikacji, poziom użyteczność niskich kwalifikacji i opodatkowanie netto ceny wynajmu kapitału. Zmienne te regulują podział pracy o wysokich kwalifikacjach, niskich kwalifikacji siły roboczej i kapitału w unii.

Państwa koordynujące teraz wspólnie swoje polityki określają swoje zmienne zarówno dla polityki fiskalnej jak i migracji, w przeciwieństwie do samodzielnego ich wyboru. Dodatkowo i jednocześnie państwa koordynujące mogą wybrać teraz także " rezerwowe ceny użyteczności" przy uwzględnieniu rozliczeniowych warunków rynkowych. Podobnie jak w systemie konkurencyjnym, są one również związane z ograniczeniami budżetowymi. Zauważyć należy, że ponieważ wszystkie państwa członkowskie unii mają podobny status, to kwestia podziału dochodów między państwami nie istnieje.

5. Porównanie równowagi konkurencji i koordynacji

Głównym celem niniejszego artykułu jest analiza koordynacji między krajami (państwami) w unii gospodarczej i jej wpływ na politykę fiskalną i migracyjną, w porównaniu do sytuacji konkurencji. To porównanie może oferować pewne wyjaśnienie różnic między Stanami Zjednoczonymi (koordynacja) i UE (konkurencja) w odniesieniu do wielkości (hojności) państwa opiekuńczego i udziału w migracji osób o wysokich kwalifikacjach w całkowitej wielkości migracji.

Zmienną świadczeń socjalnych traktujemy jako proporcjonalną do wielkości (hojności) państwa opiekuńczego¹⁰. Ponieważ istnieje w opisanym modelu gospodarki tylko dwa rodzaje pracowników (wysokiej i niskiej umiejętności), jesteśmy zainteresowani tylko udziałem jednego z tych dwóch typów w ogólnej ilości migrantów.

Naszym głównym celem jest porównanie w ramach dwóch reżimów. Co ciekawe, koordynacja polityki fiskalnej i migracji umożliwia państwom członkowskim unii zaoferowanie mniej hojnych świadczeń socjalnych niż kiedy państwa konkurują ze sobą. Uzasadnieniem dla tego wyniku jest zakorzenienie w efektach zewnętrznych podatku związanego z migracją.

Istnieją zarówno zyski jak i straty spowodowane przez migrację. Obywatel unii, pracownik o wysokich kwalifikacjach ma zysk marginalny zarówno w sytuacji o wysokich

¹⁰ Należy przypomnieć, że przy zrównoważonym budżecie społeczne korzyści są równe (per capita) wpływom podatkowym. W związku z tym, korzyści społeczne są bardziej zbliżone do wielkości państwa dobrobytu niż do parametrów podatkowych, które nie zawsze działają się w tym samym kierunku.

umiejętności jak i niskich umiejętnościach wynikający z malejącej produktywności obu rodzajów pracy i zasobów kapitału w czasie. Zysk wynika z faktu, że każdy migrujący (zarówno o wysokich jak i niskich kwalifikacjach) jest opłacany w zależności od wydajności krańcowej migrujących, która jest mniejsza niż średnia produktywność migrujących (tego samego rodzaju). Z drugiej strony, pracownicy krajowi dzielą z populacją migrantów podatek pobierany od dochodów kapitałowych (zwróćmy uwagę, że imigranci nie mają kapitału), ponieważ transfer, który imigranci otrzymują nie jest w pełni finansowany z ich podatku dochodowego od pracy. Oznacza to, że dochody z podatków kapitałowych płaconych przez mieszkańców "przeciekają" także do imigrantów.

Obciążenia fiskalne narzucane przez migrację na wysoko kwalifikowanych tuziemców (zarówno wysokich umiejętności i niskich umiejętności) jest wzmocnione, gdy ta migracja składa się z migrantów o niskich kwalifikacjach. Dzieje się tak dlatego, że osoby o niskich kwalifikacjach nie tylko nie posiadają kapitału; mają też niskie płace, a zatem płacą niskie podatki od niskich dochodów z pracy¹¹.

Każdy kraj członek unii w systemie konkurencji ewidentnie balansuje na marginesie zysków i strat związanych z migracją. W ten sposób każdy kraj (będący "korzystającym z użyteczności") zabiera dobrobyt migrantom. Ignoruje się więc fakt, że gdy po przyjęciu polityki fiskalnej migracji, która uznaje dodatkowych imigrantów, bo to podnosi dobrobyt, który musi być przyznany migrantom nie tylko przez to państwo, ale także wszystkie inne państwa członkowskie unii, w celu nakłonienia migrantów do przybycia do tego państwa. W rezultacie oferuje się migrantom zbyt wysoki poziom świadczeń socjalnych przyznając się oficjalnie do zbyt wysokiego udziału nisko wykwalifikowanych migrantów, czyli do efektu zewnętrznego w postaci "przecieku fiskalnego". Faktycznie, państwa członkowskie unii akceptują wyższy udział nisko wykwalifikowanych migrantów, gdy konkurują ze sobą, niż wtedy, gdy koordynują działalność. Zgodnie z oczekiwaniami, państwa współpracujące, będące w sytuacji zwiększonego dopływu imigrantów (obu typów) wykorzystują swoją siłę rynkową przez wpuszczenie mniejszej liczby wysoko wykwalifikowanych jak i nisko wykwalifikowanych migrantów, w porównaniu z przypadkiem, gdy konkurują między sobą.

Wnioski

W ramach państwa opiekuńczego nie można już dłużej wyobrazić sobie państwa charakteryzującego się swobodną migracją. Rzeczywiście, na przykład, USA stopniowo zaprzestały swobodnego przyjmowania migrantów po I wojnie światowej, kiedy to również zaczęło stopniowo rozwijać instytucje państwa opiekuńczego (np. federalnego podatku dochodowego, zabezpieczenie na starość, etc.), zakończone w postaci wielkich instytucji społecznych w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku (np. *Medicare*) oraz, od niedawna, dostępnej opieki zdrowotnej (znany jako *Obama Care*). Państwo opiekuńcze jest magnesem dla migrantów, szczególnie osób o niskich kwalifikacjach, biednych i starych. Dlatego też pojawiają

¹¹ Wysoko wykwalifikowani migranci, chociaż nie wnoszą kapitału wciąż płacą relatywnie wysokie podatki od dochodów z pracy.

się pewne luki polityczne pomiędzy tuziemcami a "jeźdźcami na gapę" - migrantami. To nie znaczy, że migracja będzie całkowicie zakazana.

Istnieją przecież także pewne znaczące zyski z migracji. Po pierwsze, migranci o wysokich kwalifikacjach nie stanowią obciążenia fiskalnego dla państwa opiekuńczego. Przeciwnie, podatki płacone przez migrantów o wysokich umiejętnościach na ogół przekraczają korzyści, które otrzymują. Po drugie, migracje osób o wysokich umiejętnościach zwiększają przewagę technologiczną kraju docelowego. Co więcej, nawet imigranci o niskich umiejętnościach wciąż mogą łagodzić finanse państwa opiekuńczego, które transferuje wiele zasobów do zabezpieczenia na starość. To prowadzi do zbadania, jak polityka fiskalna i migracji są wspólnie określane w otoczeniu polityczno-gospodarczym.

Najwyraźniej, zarówno USA jak i UE są uniami gospodarczymi: są to jednolite rynki towarów, kapitału, finansów i siły roboczej. Oznacza to, że istnieje wolny przepływ towarów, kapitału rzeczowego i finansowego oraz siły roboczej wśród krajów członkowskich unii. Niemniej jednak, istnieje wiele wyższy stopień koordynacji polityki gospodarczej wśród państw członkowskich na terytorium USA niż w UE. Na przykład USA ma wspólny (federalny) systemu podatku dochodowego, który stanowi główne źródło dochodów w unii. Podobnie, system ubezpieczeń społecznych jest mniej lub bardziej jednolity w całych USA. Obowiązuje także wspólna polityka migracyjna zdefiniowana i egzekwowana przez rząd federalny. W przeciwieństwie do tego, jest bardzo mało koordynacji w tych kwestiach wśród państw członkowskich UE. Można powiedzieć, że konkurują one ze sobą w tych sprawach.

Starzenie się ludności jest kolejnym kluczowym czynnikiem wpływającym na równowagę sił między różnymi grupami interesów, które kształtuje hojność państwa opiekuńczego, a tym samym polityki migracyjnej. Społeczeństwo bardziej zaawansowane wiekowo, naturalnie przywiązuje większą wagę polityczną do osób starszych, którzy opowiadają się po stronie bardziej hojnego państwa opiekuńczego. Ale z drugiej strony, pracujące młode pokolenie, które finansuje państwo opiekuńcze, jest mniej skłonne do zwiększenia hojności swego państwa. Również starsze pokolenie jest bardziej zainteresowane przyjęciem młodych imigrantów, podczas gdy młodzi są bardziej niechętni aby zgodzić się na to. Należy zauważyć przy okazji, że ludność USA jest młodsza od ludności UE.

Uważa się, że te dwie wyżej wymienione różnice między USA a UE - stopień koordynacji pomiędzy państwami członkowskimi i starzenie się populacji - przyczyniają się znacząco do poznania naszej wiedzy dotyczącej zaobserwowanych różnic politycznych między tymi dwoma uniami: hojnością państwa opiekuńczego i strukturą kwalifikacji migrantów.

Warto zauważyć, że system opieki społecznej USA przeszedł kilka reform, które dały stanom trochę więcej swobody w projektowaniu struktury i wielkości pomocy publicznej. W szczególności była to reforma opieki społecznej z 1996 r.¹² Zamiana otwartych funduszy federalnych przez granty tematyczne, pozostawiły stanom pewną autonomię poszczególnych kryteriów kwalifikowalności¹³. Reforma ta nieco osłabiła stopień koordynacji między stanami

¹² *Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act (PRWORA)*.

¹³ Blank, Rebecca M. *Policy Watch: The 1996 Welfare Reform*, The Journal of Economic Perspectives, 1997 Vol. 11, No. 1.

USA w odniesieniu do programów pomocy publicznej, dzięki czemu była małym krokiem w kierunku sposobu funkcjonowania UE, w tych kwestiach.

Dowodem niepowodzeń strategii koordynacji w UE jest najnowsza fala imigrantów i azylantów z Bliskiego Wschodu i Bałkanów. Zmusiło to Komisję Europejską, ramię wykonawcze UE oraz ministrów spraw wewnętrznych UE, aby zaproponować plan, pierwszy krok do poradzenia sobie z tym wyzwaniem. W Unii Europejskiej składającej się z 27 państw członkowskich od dawna znane są spory podczas konfrontacji z kryzysem uchodźców, ponieważ brakuje im federalnych instytucji, jak w Stanach Zjednoczonych, które mogą zajmować się tymi problemami w sposób skoordynowany.

Bibliografia

Blank, Rebecca M., *Policy Watch: The 1996 Welfare Reform*, The Journal of Economic Perspectives, 1997, Vol. 11, No. 1.

Boeri, Tito, *Immigration to the Land of Redistribution*. *Economica*, 2010 No.77.

Boeri, Tito, *Brain Gain: A European Approach*, CESifo Forum, 2008 No. 3.

Boeri, Tito, Gordon Howard Hanson, and Barry McCormick, (eds), *Immigration Policy and Welfare System: A report for the fondazione Rodolfo Debenedetti*. Oxford University Press, Oxford 2002.

Goldin, Ian, Geoffrey Camero, and Meera Balarajan, *Exceptional People How Migration Shaped Our World and Will Define Our Future*, Princeton University Press 2011.

Oates, Wallace E., *Fiscal Federalism*, New York: Harcourt Brace 1972.

Sargent, Thomas J., *Nobel Lecture: United States Then, Europe Now*. *Journal of Political Economy*, 2012 No.120(1).

Tiebout, Charles M., *A Pure Theory of Local Expenditures*, *Journal of Political Economy*, 1956 Vol. 64, No. 5.

World Population Prospect. United Nations, Geneva 2015.

World Migration Report, International Organisation for Migration, Geneva 2015.

KONKURENCYJNOŚĆ JAKO CEL POLITYKI UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Przedmiotem niniejszego badania są koncepcje i inicjatywy polityczne na szczeblu europejskim z punktu widzenia obecności w nich problemu konkurencyjności. Celem jest ustalenie od kiedy problematyka konkurencyjności znalazła się w kręgu zainteresowania politycznego UE oraz jakie miejsce zajmuje konkurencyjność wśród nadrzędnych celów polityki gospodarczej kształtowanej na szczeblu europejskim i jak przy tym jest ona rozumiana. Dokonano przeglądu literatury ze szczególnym uwzględnieniem oficjalnych dokumentów UE od początku procesu integracji. Badania wykazały, że konkurencyjność w europejskiej debacie politycznej była obecna praktycznie od pierwszych lat integracji. Wzrostowi zainteresowania konkurencyjnością na szczeblu UE towarzyszyły zmiany w jej rozumieniu. Strategia Europa 2020 dokonała reorientacji w podejściu do konkurencyjności w polityce UE i w związku z tym może okazać się ona najbardziej skuteczną strategią w osiąganiu tego celu na poziomie UE.

COMPETITIVENESS AS A GOAL OF THE POLICY OF THE EUROPEAN UNION

Summary

This research covers political concepts and initiatives undertaken at European level addressing competitiveness issues. The aim is to determine when the question of competitiveness became the concern of the EU policy, what is the place of competitiveness among the high level goals of economic policy determined at European level and how it is understood. The study reviewed relevant literature with particular emphasis on the official EU documents since the beginning of European integration. The research showed that competitiveness in the European political debate has been present almost since the first years of integration. The growing interest in competitiveness at EU level is accompanied by changes in its meaning. The most important change in the EU policy approach to the competitiveness was introduced by the Europe 2020, which may prove to be the most effective strategy in achieving the competitiveness at EU level.

Keywords: competitiveness, economic policy, European Union, policy coordination

Wstęp

Polityka jest jednym z głównych czynników determinujących rozwój gospodarczy. Integracja gospodarcza w wyniku koordynacji polityki wpływa na politykę państw członkowskich. Dla konkurencyjności gospodarek i powodzenia samej integracji istotne

¹ Dr Sylvia Talar – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii.

znaczenie ma zatem charakter i skuteczność polityki kształtowanej na szczeblu ponadnarodowym.

Integrujące się państwa dążąc do stworzenia spójnego organizmu gospodarczo-politycznego powinny wspólnie kreować swoją przyszłość i podejmować spójne działania dla osiągnięcia jak najlepszej pozycji na arenie międzynarodowej, pozycji której podstawą jest wysoka konkurencyjność gospodarki. Z założenia integracja powinna wzmacniać konkurencyjność państw członkowskich, ale w praktyce może opierać się na kompromisach i przyjmowaniu łatwych rozwiązań trudnych problemów.

Unia Europejska (UE)² od dawna wykazuje zainteresowanie konkurencyjnością swojej gospodarki, ale jak odległego czasu sięga to zainteresowanie w literaturze jest różnie określane. Najczęściej wskazywane są lata 90. XX wieku. Tymczasem UE, jak wszystkie otwarte gospodarki, od początku była wystawiona na konkurencję międzynarodową i rozwijała się w warunkach kształtowanych czynnikami zewnętrznymi, w tym postępowaniem technicznym. Dostosowania do zmian wywoływanych tymi czynnikami pociągały za sobą obawy o wzrost gospodarczy i zatrudnienie, które to problemy są przedmiotem troski UE praktycznie od rozpoczęcia procesu integracji. Czy jednak wzrost gospodarczy i zatrudnienie oznacza konkurencyjność, pozostaje kwestią otwartą (pomimo, iż wiele definicji do tego właśnie ją sprowadza). Powszechne zainteresowanie konkurencyjnością nie doprowadziło dotychczas do wypracowania jednej spójnej jej koncepcji, a w konsekwencji każdy przyjmuje swój sposób jej interpretacji. Kwestie definicyjne mają zatem bardzo istotne znaczenie w analizie konkurencyjności jako celu polityki gospodarczej. Nie tylko pojęcia zastosowane do określenia priorytetów politycznych są ważne, ale także ich sens, zwłaszcza jeśli może on ulegać zmianie.

Przedmiotem niniejszego badania są koncepcje i inicjatywy polityczne na szczeblu europejskim z punktu widzenia obecności w nich konkurencyjności, ale nie według jakiejś narzuconej definicji konkurencyjności lecz tak jak UE ją rozumie. Celem jest ustalenie od kiedy problematyka konkurencyjności znalazła się w kręgu zainteresowania politycznego UE oraz jakie miejsce zajmuje konkurencyjność wśród nadrzędnych celów polityki gospodarczej kształtowanej na szczeblu europejskim i jak przy tym jest ona rozumiana. Badanie opiera się na przeglądzie literatury ze szczególnym uwzględnieniem oficjalnych dokumentów UE od początku procesu integracji, dostępnej online w dwóch bazach: EU Bookshop oraz AEI.

W pierwszej części wyjaśniono uwarunkowania koordynacji polityki gospodarczej w UE w początkowym okresie integracji wskazując na formalne możliwości oddziaływania instytucji europejskich od momentu ich powstania na kształt polityki gospodarczej. Druga część przedstawia w porządku chronologicznym wyniki ilościowe badania literatury w dwóch wskazanych bazach. Trzecia część koncentruje się na analizie treści dokumentów UE z lat 60. i 70. pod względem obecności w nich kategorii konkurencyjności. W czwartej przedstawiono rozwój zainteresowania konkurencyjnością na szczeblu europejskim w kolejnych dwóch dziesięcioleciach, a ostatnia część analizuje miejsce konkurencyjności i jej znaczenie w dwóch ostatnich europejskich strategiach ogólnogospodarczych.

² W niniejszym opracowaniu pojęcie UE oznacza także Wspólnoty Europejskie (WE) w odniesieniu do okresu przed przekształceniem WE w UE, a za moment powstania UE uznaje się powstanie pierwszej Wspólnoty (EWWiS) w 1952 roku.

1. Początki i uwarunkowania koordynacji polityki gospodarczej UE

Realnej integracji gospodarek w ramach UE od samego początku towarzyszyła integracja polityczna przejawiająca się w tworzeniu systemu instytucjonalnego, koordynacji polityki w celu realizacji celów traktatowych oraz wprowadzaniu w niektórych obszarach wspólnych polityk (tj. handlu, rolnictwa, transportu, konkurencji). Jednak kompetencje w zakresie ustalania i prowadzenia polityki ogólnogospodarczej pozostawały na szczeblu narodowym, a koordynacja polityki opierała się jedynie na procedurze konsultacji. Dopiero raport Wenera z 1970 r. stworzył przesłanki do wprowadzenia bardziej skutecznych mechanizmów koordynacji, uzasadniając też szeroko jej potrzebę³. Konsekwencją raportu była decyzja Rady z 1971 r. w sprawie wzmocnienia koordynacji krótkookresowej polityki gospodarczej państw członkowskich UE i kolejna decyzja z 1974 r. dotycząca koordynacji polityki średniookresowej, które określiły konkretny mechanizm polegający co do zasady na przygotowywaniu raportów na temat sytuacji ekonomicznej UE i przedstawianiu co roku wskazówek dla polityki gospodarczej państw członkowskich⁴.

Jednym z głównych celów integracji europejskiej zapisanych w traktatach założycielskich jest przyspieszenie wzrostu standardu życia w państwach członkowskich⁵, co jest też celem działań wszystkich demokratycznych państw. Taka spójność celów szczebla europejskiego z narodowym oraz stworzony system instytucjonalny UE od początku dawały państwom członkowskim możliwość podejmowania na forum wspólnotowym różnych inicjatyw nie tylko ukierunkowanych na rozwój integracji ale też na wspólne interesy, wzmacnianie pozycji gospodarczej, a w tym konkurencyjności. Zatem państwa członkowskie mogły podejmować działania na szczeblu europejskim mające przyczynić się do poprawy sytuacji ekonomicznej obywateli, chociaż nie mogły one przybrać formy jednej (wspólnej) ogólnogospodarczej strategii rozwoju. W tym miejscu pojawia się jednak pytanie czy ten ostatni fakt z założenia nie ogranicza lub nawet nie przesądza o skuteczności ewentualnych działań wspólnotowych? Dodatkowo skłonność państw członkowskich do podejmowania takich działań jest determinowana nie tylko samym stworzeniem systemu instytucjonalnego funkcjonowania UE, ale szczegółowymi zasadami jego funkcjonowania, zwłaszcza podziałem i zakresem kompetencji oraz sposobem podejmowania decyzji. Należy zatem postawić też pytanie czy system i zasady funkcjonowania UE od początku tworzyły sprzyjające uwarunkowania dla przyjmowania wspólnotowych rozwiązań i działań w sferze polityki gospodarczej?

³ *Report to the Council and the Commission on the realisation by stages of Economic and Monetary Union in the Community - "Werner Report", Supplement 11/1970 [online] <http://aei.pitt.edu/1002/> [dostęp: 12.08.2016].*

⁴ *Zob.: Annual Common Market report warns member countries of economic difficulties in 1972. A summary of the annual report on the economic situation in the European Community. European Community Press Release, Background Information No. 19, 1 December 1971 [online] <http://aei.pitt.edu/58757/> [dostęp: 12.08.2016]; European Economy, Number 1. Annual Economic Report 1978-79 [online] <http://bookshop.europa.eu/en/european-economy-number-1.-annual-economic-report-1978-79-annual-economic-review-1978-79-pbCBAR78001/> [dostęp: 12.08.2016].*

⁵ *Treaty establishing the European Coal and Steel Community, Paris, 18 April 1951, Art. 2 [online] http://aei.pitt.edu/37145/1/ECSC_Treaty_1951.pdf [dostęp: 12.08.2016]; Traktaty Rzymskie: Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą, Art. 2 [online] http://www.krrit.gov.pl/Data/Files/_public/Portals/0/regulacje-prawne/ue/1.pdf [dostęp: 09.07.2016]. Ponadto wśród celów EWWiS wymienia się także m.in. wzrost zatrudnienia, a dla EWG stały i zrównoważony wzrost.*

Na powyższe pytania w sumie negatywnej odpowiedzi udziela raport opublikowany w 1974 r., a przygotowany przez tzw. Grupę Rzymską⁶, w skład której wchodziły znane wówczas osobowości o bardzo szerokim doświadczeniu i wiedzy, zajmujące się działalnością naukową, polityczną, doradczą w międzynarodowych organizacjach oraz biznesową. Członkiem tej Grupy był też Pierre Uri - jedna z najbardziej znanych wówczas osób zajmujących się problematyką konkurencyjności i długofalowego rozwoju UE, profesor ekonomii piastujący bardzo ważne stanowiska w instytucjach UE i biorący udział w samym jej tworzeniu (sprawozdawca w Komitecie Spaaka)⁷. Autorzy raportu stwierdzają, iż struktura instytucjonalna UE blokuje postępy w sferze politycznej, gdyż⁸:

- Rada Ministrów podejmująca główne i ostateczne decyzje nie jest kolegalnie przed nikim odpowiedzialna, a sama jej zdolność decyzyjna jest ograniczona poprzez szerokie zastosowanie zasady jednomyślności,
- Komisja jako organ wykonawczy posiada prawo do przedstawiania inicjatyw politycznych, ale przy ich przygotowaniu musi konsultować się z poszczególnymi państwami, co wciąga ją w proces politycznych targów,
- Parlament, poza możliwością odwołania całej Komisji nie odgrywa praktycznie żadnej istotnej roli (jest ciałem doradczym).

Podstawowe rozwiązanie, które w związku z powyższym jest rekomendowane w tym raporcie to wprowadzenie wspólnej polityki, przy czym rozumiana jest ona nie tylko jako polityka prowadzona na szczeblu wspólnotowym (ponadnarodowym), ale także może być to koordynacja polityki pomiędzy państwami członkowskimi. Autorzy wskazują także, że rozwój spójnej polityki UE pozwoli osiągnąć więcej niż ambicje wszechstronnej integracji we wszystkich obszarach polityki⁹.

Wstępna analiza możliwości prowadzenia polityki ogólnogospodarczej na szczeblu europejskim na wczesnym etapie integracji wskazuje, że formalnie istniało pole do koordynacji

⁶ Nie należy tej Grupy mylić z tzw. Klubem Rzymskim. Działalność Grupy Rzymskiej sponsorował Instytut Gospodarki Światowej z Kilonii, a jej celem było, poza przedstawieniem rekomendacji dla wspólnotowej polityki gospodarczej, wywołanie konstruktywnego impulsu do publicznej debaty już w tamtym czasie na temat przyszłości UE. Por.: H. Giersch i in., *Comments on "Economic policy for the European Community - the way forward"*, Selection of comments prepared for a Kiel Symposium on the report of the Group of Rome, „Kieler Diskussionsbeiträge”, No. 38/39, 1975 [online] <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/48004/1/02073770X.pdf> [dostęp: 10.06.2016].

⁷ Por.: A. Cairncross, H. Giersch, A. Lamfalussy, G. Petrilli, P. Uri, *Economic Policy for the European Community - The Way Forward*, Palgrave Macmillan, 1974, s. xix.

⁸ Ibidem, ss. 8-10.

⁹ W sumie raport stanowi także ważne źródło informacji na temat niebezpieczeństw zagrażających sukcesowi samej integracji europejskiej widzianych przez ekonomistów już na wczesnym etapie jej rozwoju. Autorzy wskazują m.in., iż źródłem sukcesu w podnoszeniu standardu życia w UE nie mogą być tylko korzyści skali wynikające z utworzenia wspólnego rynku (zniesienia ograniczeń pomiędzy państwami członkowskimi); tam gdzie działania jednego państwa mogą wpływać na interesy innego państwa członkowskiego jedynym możliwym sposobem efektywnego rozwiązywania problemów związanych z polityką jest wspólne działanie; integracja państw (poprzez przenoszenie kompetencji na szczebel ponadnarodowy) we współczesnej gospodarce jest utrudniona w porównaniu do XVIII czy XIX wieku, gdyż obecnie udział państwa w gospodarce (regulacje, sektor publiczny, centralizacja władzy) jest relatywnie duży; UE powinna bardziej się skupić na tym jaką siłą powiązać rządy narodowe by chciały pozostać we wspólnocie. Ibidem, ss. xiv-xvi. Z perspektywy kilkudziesięciu lat funkcjonowania UE i jej obecnych problemów widać jak trafne są te uwagi.

takiej polityki, ale praktyczne tego wykorzystanie było ograniczone, a także sama jakość przyjętych nawet w tych ramach rozwiązań niepewna¹⁰.

2. Geneza zainteresowania konkurencyjnością na szczeblu europejskim: ilościowo-chronologiczny przegląd literatury

Konkurencyjność rozumiana bardzo szeroko, jako zdolność do konkurowania, powinna stanowić przedmiot powszechnego zainteresowania, gdyż konkurencja, rozumiana z kolei jako rywalizacja, jest immanentną cechą relacji pomiędzy gospodarkami. Taka interpretacja konkurencyjności jest jednak zbyt ogólna i należałoby dokładniej zdefiniować to pojęcie, co jednak celowo zostanie tutaj pominięte. Jest to spowodowane kilkoma względami. Po pierwsze, konkurencyjność jest kategorią niezdefiniowaną jednoznacznie, a zatem może być rozumiana w bardzo różny sposób, co potwierdza też ilość jej definicji¹¹. Po drugie, konkurencyjność jest kategorią dynamiczną, której znaczenie może zmieniać się w czasie¹². Po trzecie i najważniejsze, przedmiotem niniejszej analizy jest konkurencyjność jako cel polityki UE niezależnie jak ona jest rozumiana, aczkolwiek zostanie wzięty pod uwagę także sposób jej interpretacji.

Ustalenie początków zainteresowania konkurencyjnością i wprowadzenia jej do celów działań politycznych UE wymaga dokonania przeglądu literatury, a w szczególności oficjalnych dokumentów. W celu przeprowadzenia odpowiednich badań w pierwszej kolejności zidentyfikowano i wybrano dwie bazy online gromadzące oficjalne dokumenty UE. Jedną z nich to baza EU Bookshop¹³, pełniąca jednocześnie funkcje księgarni, biblioteki i archiwum publikacji od 1952 r., zawierająca w sumie 110 tysięcy tytułów z wolnym dostępem do ich elektronicznych formatów oraz kierowana przez Urząd Publikacji UE w Luksemburgu. W bazie znajdują się publikacje organizacji międzynarodowych i innych instytucji, ale zdecydowaną większość stanowią dokumenty instytucji europejskich oraz agencji i ciał działających z ramienia UE. Są to publikacje w ponad 50 różnych językach. Druga baza to Archiwum Integracji Europejskiej (Archive of European Integration – AEI)¹⁴ utworzona w 2003 r. z inicjatywy Uniwersytetu w Pittsburghu (USA) w celu zapewnienia jednego i stałego, bezpłatnego, otwartego dostępu do materiałów i wyników badań na temat integracji europejskiej prowadzonych i publikowanych przez różne organizacje i instytuty naukowe. W 2004 r. baza została rozszerzona o oficjalne dokumenty wydawane przez UE. Obecnie AEI stanowi elektroniczne repozytorium i archiwum materiałów badawczych wydawanych niezależnie oraz oficjalnych dokumentów UE, obejmując w sumie ponad 55,5 tysiąca pozycji.

¹⁰ Dotyczy np. sytuacji, kiedy konkretne decyzje na szczeblu europejskim miałyby być efektem politycznego targu.

¹¹ Według Bieńkowskiego już w 2000 roku istniało co najmniej 400 definicji konkurencyjności. Por. W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały Nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 2008, ss. 17 i inne zawierające szeroką analizę definicji konkurencyjności.

¹² Por.: K. Aiginger, *A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries*, "Structural Change and Economic Dynamics", vol. 9, issue 2, 1998, ss. 159-188.

¹³ EU Bookshop [online] <https://bookshop.europa.eu/en/home/> [dostęp: 26.08.2016].

¹⁴ AEI [online] <http://aei.pitt.edu> [dostęp: 26.08.2016].

Wysoka wartość zarówno bazy EU Bookshop jak i AEI, a jednocześnie odmienne ich pochodzenie skłoniło do zbadania obu tych zasobów. Uwzględniając pewne różnice występujące pomiędzy tymi bazami w opcjach wyszukiwania było jednak możliwe przeprowadzenie w nich zbliżonego przeglądu publikacji i dokumentacji odnoszących się do konkurencyjności. Obie bazy przeszukano według kryterium występowania terminu „konkurencyjność” (competitiveness)¹⁵ w: tytule, abstrakcie i tekście. Baza AEI dająca więcej opcji wyszukiwania umożliwiła dodatkowo dokonać podziału na oficjalne dokumenty UE oraz pozostałe i w takim też podziale przeprowadzono wyszukiwanie. Wyniki badania przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Liczba publikacji związanych z integracją europejską (UE) zawierających pojęcie konkurencyjności oraz rok najstarszego wydania na podstawie bazy EU Bookshop i AEI (lata 1952-26.08.2016)

Baza	Tytuł		Abstrakt		Treść		Całkowita liczba dokumentów przeszukanych
	Liczba	Rok	Liczba	Rok	Liczba	Rok	
AEI (tylko oficjalne dokumenty UE)	142	1956	1	1992	6031	1960	47 721
AEI (pozostałe)	33	1991	161	1991	1342	1991	7 804
EU Bookshop	290	1982	839	1985	1004	1982	12 000*

* Wszystkie anglojęzyczne publikacje zamieszczone w bazie.
Źródło: opracowanie własne.

Baza AEI zawiera dużą ilość oficjalnych publikacji UE, chociaż wyszukana w niej liczba dokumentów zawierających konkurencyjność tylko w tytule jest o połowę mniejsza od odpowiedniego wyniku uzyskanego w bazie EU Bookshop, która w sumie obejmuje znacznie mniej liczny zbiór anglojęzycznych publikacji. Wyniki wyszukiwania w bazie AEI pokazały, że w oficjalnych dokumentach w zasadzie nie występują abstrakty, a zatem interpretacja uzyskanych wyników według tego kryterium jest znacznie utrudniona, a wręcz niemożliwa. Pod względem liczby publikacji w treści odnoszących się do konkurencyjności przeważa zdecydowanie baza AEI, w której znajduje się ponad 6 tysięcy tego typu oficjalnych dokumentów oraz ponad 1,3 tysiąca pozostałych pozycji. Dług wyników z AEI, początki zainteresowania konkurencyjnością na szczeblu oficjalnym (europejskim) sięgają przełomu lat 50. i 60. XX wieku, natomiast w badaniach naukowych poświęconych integracji europejskiej pojawiło się znacznie później (początek lat 90.). Z kolei w EU Bookshop najwcześniejsze publikacje zawierające konkurencyjność w tytułach i treści pochodzą z początku lat 80. XX wieku. W celu potwierdzenie początku zainteresowania konkurencyjnością w UE dokładniejszemu przeglądowi treści poddane zostaną wyszukane najstarsze dokumenty z bazy AEI.

¹⁵ Badanie obejmuje tylko publikacje w języku angielskim lub w łamaczniu na ten język.

3. Konkurencyjność w dokumentach UE z lat 60. i 70. XX wieku: analiza treści

Analiza treści wyszukanych najstarszych dokumentów odnoszących się do konkurencyjności w pierwszej kolejności wskazuje na pewną swobodę w stosowaniu, rozumieniu i tłumaczeniu pojęcia konkurencyjności. Trudności interpretacyjne oraz wielojęzyczność w UE wpływają bezpośrednio na możliwość precyzyjnego ustalenia kiedy sama kategoria konkurencyjności znalazła się w kręgu zainteresowania UE.

Pierwsze dokumenty UE, które według AEI w tytule zawierają konkurencyjność były sporządzane oryginalnie w języku francuskim, a tłumaczenie na język angielski rodzi nieścisłości. W dokumencie z 1956 r., w tytule którego użyte w języku francuskim wyrażenie w dokładnym tłumaczeniu na język polski oznaczające „poprawę warunków konkurencji” zostało przetłumaczone w języku angielskim na „poprawę konkurencyjności” („improving competitiveness”)¹⁶. Praktycznie taka sama sytuacja dotyczy drugiego dokumentu jakim jest obszerny (dwuczęściowy) raport opublikowany w 1971 r. (tylko w języku francuskim), a przygotowany przez Grupę Ekspertów ds. Zdolności Konkurencyjnej powołaną w 1968 r. przez Komisję Europejską, której przewodniczył wspomniany już wcześniej w niniejszym opracowaniu P. Uri¹⁷. W tym przypadku wyrażenie “raport o zdolności konkurencyjnej” zostało przetłumaczone na “raport o konkurencyjności”. Raport opisuje sytuację ekonomiczną UE i pomimo, iż trudno uznać, iż w jego tytule występuje „konkurencyjność”, to w treści pojawia się samo pojęcie „konkurencyjności” (tzn. „compétitivité”). W literaturze europejskiej zawierającej analizy i wykazy interpretacji konkurencyjności często jako najstarsza podawana jest definicja właśnie Uri`ego z 1971 roku, mówiąca że jest to zdolność do tworzenia niezbędnych warunków dla wzrostu płac¹⁸.

Zbiór publikacji zawierających w treści termin konkurencyjność wyszukanych w AEI do 1971 roku (czasu publikacji raportu Uri`ego) obejmuje aż 146 pozycji. Są to głównie wydawane regularnie (kilka razy w roku) biuletyny Komisji lub Parlamentu, przeglądy sytuacji we Wspólnocie, broszury a także innego rodzaju dokumenty. Na podstawie przeglądu ich treści pod względem kontekstu, w jakim występuje konkurencyjność i jej interpretacji (jeśli jest podana) można wyróżnić kilka ujęć i obszarów, do których odnoszono konkurencyjność w dokumentach oficjalnych UE w latach 60. i są to:

¹⁶ Zob.: W. Pohle, *Report on behalf of the Committee on the Common Market on Chapters III and V of the Fourth General Report on the Activities of the Community (11 April 1955 to 8 April 1956): General development and operation of the Common Market and improving competitiveness. European Parliamentary Assembly: ordinary session (Second part) Document No 18 1955-1956*, June 1956 [online] <http://aei.pitt.edu/63944/> [dostęp: 01.08.2016].

¹⁷ P. Uri, *Report on the competitiveness of the European Community, Vol. 1. November 1971* [online] <http://aei.pitt.edu/33764/> [dostęp: 01.08.2016].

¹⁸ Por. publikacje autorstwa K. Aiginger, m.in.: K. Aiginger, S. Bärenthaler-Sieber, J. Vogel, *Competitiveness under new perspectives*, Working Paper no 44, WWForEurope, October 2013, s. 69 oraz J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, ss. 64-66.

- konkurencyjność energetyczna (energii nuklearnej względem konwencjonalnej, cen węgla w stosunku do importowanej energii, wpływ na koszty w gospodarce)¹⁹,
- konkurencyjność eksportu (gospodarki w handlu) w relacji do innych gospodarek (konkurencyjność kosztowa determinowana przede wszystkim poziomem kosztów, a zwłaszcza kosztów pracy – płac; wzrost płac przewyższający wzrost produktywności prowadzi do pogorszenia konkurencyjności)²⁰,
- konkurencyjność poszczególnych sektorów gospodarki (np. rolnego²¹, transportu śródlądowego wodnego²², górniczego²³, stoczniowego, tekstylnego²⁴) (zainteresowanie na skutek pogarszających się wyników danego sektora),
- konkurencyjność firm (jako efekt wspólnego rynku)²⁵.

W dokumentach UE równolegle jest mowa o konkurencyjności całej UE jak i poszczególnych państw członkowskich. Na uwagę zasługują także wyrażane pewne oczekiwania, iż sama integracja (efekty wspólnego rynku) przyczynią się do wzrost konkurencyjności firm europejskich.

Analizowane dokumenty UE z lat 60., w których występuje termin konkurencyjność nie stanowią obszernych studiów czy raportów na temat konkurencyjności. Konkurencyjność pojawia się w nich często tylko jednokrotnie w określonym kontekście lub co najwyżej kilka razy. Nie stanowi ona jednej koncepcji, którą można potraktować jako pewną wizję pozycji UE w gospodarce światowej i cel wspólnych działań całej UE. Jednak liczny zbiór tych dokumentów potwierdza, że konkurencyjność była już wówczas przedmiotem szerokiego zainteresowania UE, chociaż w bardzo różnych kontekstach. Potwierdza to również, iż od początku integracji pojęcie konkurencyjności w UE nie miało jednego znaczenia.

Poza licznymi dokumentami wskazującymi na konkurencyjność, także od początku lat 60. instytucje UE tworzyły grupy (ciała doradcze) bądź komitety mające za przedmiot rozważań problemy o charakterze strategicznym (długofalowy rozwój, zdolność konkurencyjną UE)²⁶.

¹⁹ Np.: *Bulletin of the European Economic Community, No. 3, March 1962* [online] <http://aei.pitt.edu/54005> [dostęp: 15.06.2016]; *Study on the long-term energy outlook for the European Community, 1964* [online] <http://aei.pitt.edu/37429/> [dostęp: 15.06.2016].

²⁰ Np.: *The economic situation in the Community: Quarterly survey, No. 4, 1961*, s. 9 [online] <http://aei.pitt.edu/45355/> [dostęp: 15.06.2016]; *Sixth Report on the Activities of the Monetary Committee, 15 April 1964*, s. 7 [online] <http://aei.pitt.edu/1294/> [dostęp: 15.06.2016].

²¹ Np.: *S.L. Mansholt, Address by Dr. Sicco L. Mansholt, Vice-President of the Commission of the European Economic Community, at the American Farm Bureau Convention, Denver, Colorado, 13 December 1960*, s. 7 [online] <http://aei.pitt.edu/14973/> [dostęp: 15.06.2016].

²² *Bulletin of the European Economic Community, No. 7, July 1963* [online] <http://aei.pitt.edu/56151> [dostęp: 15.06.2016].

²³ *Study on the long-term energy outlook for the European Community, 1964* [online] <http://aei.pitt.edu/37429/> [dostęp: 15.06.2016].

²⁴ *Bulletin of the European Economic Community, No. 5, May 1966* [online] <http://aei.pitt.edu/54211> [dostęp: 15.06.2016].

²⁵ *The right of establishment and the supply of services, Community Topics 6, November 1962*, s. 7 [online] <http://aei.pitt.edu/34489/> [dostęp: 15.06.2016]; *Competition policy as part of economic policy in the Common Market, Commission Press Release IP (65) 111, 16 June 1965* [online] <http://aei.pitt.edu/54163/> [dostęp: 15.06.2016].

²⁶ Np. Grupa Ekspertów Komisji ds. długofalowego rozwoju czy wymieniona już Grupa Ekspertów ds. Zdolności Konkurencyjnej. Por.: A. Cairncross, H. Giersch, A. Lamfalussy, G. Petrilli, P. Uri, *Economic...*, op. cit., s. xix.

Na początku lat 70. podjęte zostały działania poza strukturami UE, których celem było wywołanie publicznej debaty na temat przyszłości UE. Temu miało służyć utworzenie przedstawionej już wcześniej tzw. Grupy Rzymskiej i publikacja przez nią w 1974 r. raportu z rekomendacjami dla polityki UE, w którym także zwrócono uwagę na zachodzące w latach 60. zmiany w powojennym układzie sił (rosnącą rolę Japonii i innych krajów)²⁷. Inną z kolei inicjatywą stanowi utworzone przez prof. Klausa Schwaba w 1971 r. Europejskie Forum Zarządzania (EFZ) (w 1987 roku przekształcone w Światowe Forum Ekonomiczne - WEF), które jako fundacja non-profit zajmowało się praktykami zarządzania, a w szczególności możliwościami zmniejszenia dystansu jaki dzielił pod tym względem firmy europejskie od amerykańskich²⁸.

Poddane analizie oficjalne dokumenty i inne publikacje z początkowego okresu integracji potwierdzają, że od pierwszych lat funkcjonowania UE występowało na szczeblu europejskim wyraźne zainteresowanie ekonomiczną przyszłością UE jak też monitorowano na bieżąco sytuację i zgłaszano na forum europejskim istniejące problemy. W tym nurcie na przełomie lat 60 i 70 zaczęła rodzić się bardziej całościowa myśl o konkurencyjności, która przybrała postać raportu o zdolności konkurencyjnej UE (Uri, 1971). Myśl tę następnie próbowano zaadoptować do szerszej debaty publicznej (anglojęzyczny raport Grupy Rzymskiej z 1974 roku). Silne zawirowania w gospodarce światowej, jakie nastąpiły w latach 70. (kryzys naftowy, walutowy, stagflacja) w dużym stopniu zabsorbowały jednak uwagę świata polityki i gospodarki.

4. Konkurencyjność w badaniach i polityce UE lat 80. i 90.

Kolejny okres w rozwoju zainteresowania konkurencyjnością UE obejmuje lata 80. i 90. XX wieku. Początek tego okresu wyznacza pierwszy raport o konkurencyjności europejskiego przemysłu przygotowany na szczeblu UE²⁹, który rozpoczyna systematyczne badania konkurencyjności, a koniec jest naznaczony dążeniami do wypracowania wspólnej strategii rozwoju UE.

Rozpoczęcie od 1982 r. badań na temat konkurencyjności europejskiego przemysłu jest odpowiedzią na wyrażane powszechnie obawy wynikające z bliżej nieokreślonego ogólnego poczucia niebezpieczeństwa „przegrania wyścigu” przez Wspólnotę³⁰. Poczucie to jest efektem pogłębienia w latach 70. zjawisk widocznych już wcześniej, a polegających na:

- zmianach strukturalnych powodowanych spadkiem znaczenia branż tradycyjnych, na których wcześniej w dużym stopniu oparte były gospodarki,
- zmianach w strukturze handlu światowego przejawiających się wzrostem udziału w nim nowo uprzemysłowionych gospodarek i innych krajów rozwijających się,

Grupa badawcza ds. Poprawy konkurencyjności europejskiego przemysłu zbrojnego. Por.: *Selected research papers, No. 1, 1969*, s. 42 [online] <http://aei.pitt.edu/42020/> [dostęp: 15.06.2016].

²⁷ A. Cairncross, H. Giersch, A. Lamfalussy, G. Petrilli, P. Uri, *Economic...*, op. cit.

²⁸ World Economic Forum, *History* [online] <https://www.weforum.org/about/history> [dostęp: 10.07.2016].

²⁹ *The competitiveness of the Community Industry*, Commission of the European Communities, Luxembourg 1982.

³⁰ *Ibidem*, ss. 7, 15.

- rozwoju technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT) pociągającym za sobą transformację w kierunku społeczeństwa postindustrialnego i konieczność zarówno odpowiedniego wykorzystywania tych technologii jak i dalszego ich rozwoju.

Celem raportu, w którym te wyzwania zostały wskazane jest dokonanie wstępnej oceny wyników europejskiego przemysłu na podstawie głównych wskaźników w porównaniu do głównych partnerów handlowych (USA i Japonii)³¹. W tym miejscu można zauważyć, iż na badania konkurencyjności UE od początku znaczny wpływ mogły wywrzeć raporty konkurencyjności opracowywane począwszy od 1979 roku przez EFZ (później WEF), które zdobyły dużą popularność, a koncentrowały się na porównywaniu gospodarek narodowych z wykorzystaniem dużej ilości różnego rodzaju wskaźników³². Konkurencyjność w raporcie UE jest określona jako swego rodzaju „kompozyt”, kategoria tak złożona, że nie jest możliwa jedna, ostateczna odpowiedź czy przemysł europejski jest konkurencyjny czy też nie³³. W kolejnych latach publikowanych jest wiele raportów i dokumentów w tytule mówiących o konkurencyjności poszczególnych sektorów, całego przemysłu, firm, wiążących konkurencyjność z czynnikami strukturalnymi, technologicznymi, innowacjami, kapitałem ludzkim itp., a także pogłębianiem integracji (zakończeniem budowy jednolitego rynku, rozszerzeniem integracji na nowe kraje)³⁴. Należy podkreślić, iż najsilniejsze jednak powiązanie konkurencyjności występuje z przemysłem. Nawet jeśli jest mowa o firmach, innowacjach czy pogłębianiu integracji, to i tak z myślą o sektorze przemysłu.

W połowie lat 80. uwaga UE koncentruje się na zakończeniu tworzenia europejskiego rynku wewnętrznego, co ma być także głównym sposobem poprawy konkurencyjności UE³⁵. W sferze budowy technologicznych podstaw konkurencyjności europejskiego przemysłu, gdzie już w pierwszej połowie lat 80. zidentyfikowano niekorzystne tendencje w tak kluczowych dziedzinach jak technologie informacyjne, komunikacyjne, biotechnologie i nowych materiałów, Komisja także w pierwszej kolejności proponuje podjęcie działań polegających na ujednoczeniu rynku wewnętrznego³⁶. Polityczne decyzje z tego okresu ostatecznie materializują się w przyjęciu Jednolitego Aktu Europejskiego w 1986 r.

Tworzeniu rynku wewnętrznego towarzyszyło rosnące zapotrzebowanie na koordynację polityki gospodarczej. Dodatkowo, niezadowolające wskaźniki ekonomiczne z końca lat 80., zbyt wolna konwergencja wewnątrz UE, niesprzyjające uwarunkowania zewnętrzne

³¹ Ibidem, s. 7.

³² W raporcie UE występuje też bezpośrednie nawiązanie do raportu EFZ. Natomiast WEF niezależnie od światowych raportów przygotowuje także raporty na temat konkurencyjności europejskiej gospodarki badając postępy w realizacji celów prowadzonej przez UE polityki. Por. ostatni raport: *The Europe 2020 Competitiveness Report: Building More Competitive Europe*, WEF, Geneva 2014.

³³ Ibidem, s. 15.

³⁴ Na podstawie przeglądu publikacji w bazie AEI i EU Bookshop.

³⁵ *Community Measures to Improve the International Competitiveness of European Firms*, COM (83) 578 final, 7 September 1983 [online] <http://aei.pitt.edu/1380/> [dostęp: 10.07.2016]; *Completing the Internal Market. White Paper from the Commission to the European Council*, COM (85) 310 final, 14 June 1985 [online] <http://aei.pitt.edu/1113/> [dostęp: 10.07.2016].

³⁶ *Towards a European Technology Community. Memorandum*. COM (85) 350 final, 25 June 1985 [online] <http://aei.pitt.edu/6350/> [dostęp: 10.07.2016]. Por. też: *Strengthening the technological base and competitiveness of Community industry, Communication from the Commission to the European Council*, 29 and 30 March 1985. COM (85) 84 final, 19 March 1985 [online] <http://aei.pitt.edu/2835/> [dostęp: 10.07.2016]. Wśród proponowanych działań są także inne, np. zwiększenie finansowania wraz z efektywniejszym jego wykorzystaniem.

zwiększyły jeszcze determinację do dalszego zacieśniania integracji i oczekiwania, że dopiero unia gospodarczo-walutowa pozwoli w pełni wykorzystać potencjał rynku wewnętrznego. Podstawy prawne do jej budowy wprowadził Traktat z Maastricht (Traktat o Unii Europejskiej – TUE) z 1992 r., który także wniósł istotną zmianę w podejściu do kształtowania polityki na szczeblu UE poprzez zacieśnienie koordynacji (zobligowanie państw członkowskich do implementacji polityki wyznaczanej zgodnie z celami integracji)³⁷. TUE formułując zadania dla UE wskazuje, że zarówno proces pogłębiania integracji (w szczególności utworzenie jednolitego rynku oraz unii gospodarczej i walutowej) jak i wprowadzana wspólna polityka lub też podejmowane inne wspólnotowe działania określone Traktatem (art. 2) mają służyć:

- harmonijnemu rozwojowi działalności gospodarczej,
- zrównoważonemu wzrostowi gospodarczemu,
- wysokiemu stopniu konwergencji,
- wysokiemu poziomowi zatrudnienia i ochrony socjalnej,
- rosnącemu standardowi i jakości życia,
- ekonomicznej i społecznej spójności,
- solidarności między państwami członkowskimi.

Kwestia konkurencyjności pojawia się w treści TUE tylko w odniesieniu do europejskiego przemysłu (art. 130) oraz polityki społecznej, która powinna mieć wzgląd na potrzebę utrzymania konkurencyjności gospodarki Wspólnoty. Z powyższego wynika, że na etapie i poziomie TUE uwaga państw UE nadal nie jest bezpośrednio skoncentrowana na konkurencyjności czy budowaniu silnej pozycji UE w gospodarce światowej, ale przede wszystkim zasadach integracji.

Znaczne pogorszenie wskaźników wzrostu gospodarczego i bezrobocia na początku lat 90. skłoniły Radę Europejską podczas szczytu w Kopenhadze w 1993 roku do zainicjowania opracowania na szczeblu europejskim średniookresowej strategii gospodarczej. W konsekwencji, w grudniu 1993 r. Komisja Europejska opublikowała Białą Księgę zatytułowaną „Wzrost, konkurencyjność, zatrudnienie” przedstawiającą propozycję strategii mającej wesprzeć debatę nad stworzeniem fundamentów dla trwałego rozwoju gospodarek europejskich oraz stawić czoło międzynarodowej konkurencji³⁸. W przeciwieństwie do TUE, w Białej Księdze dużo miejsca poświęcono konkurencyjności (najwięcej ze wszystkich omawianych w niej problemów), ale jak sam jej tytuł wskazuje, nie tylko na niej koncentruje się uwaga UE. Konkurencyjność została wymieniona jako jeden z trzech nadrzędnych celów, ale w dokumencie wprost wskazano, że najważniejszą i jedyną jego przesłanką jest bezrobocie, a konkurencyjność ma w sposób pośredni przyczynić się do wzrostu miejsc pracy. Takie sformułowanie priorytetów w tytule prowadzi do niejasności, gdyż na jednym poziomie postawiono nadrzędne cele (spadek bezrobocia) jak i narzędzia do ich osiągnięcia (wzrost

³⁷ *Treaty on European Union*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1992, ss. 11-13 (art. 2, 3 i 3a). Szerzej na temat koordynacji polityki gospodarczej w UE zob.: K. Piech, M. Wielec, *Koordinacja polityk gospodarczych w Unii Europejskiej* [w:] P. Albiński, *Polityki Unii Europejskiej w kontekście polskiej polityki gospodarczej*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2009 oraz J. Solarz, *Koordinacja polityki gospodarczej w Eurosystemie* [w:] *Euro od A do Z*, NBP, Warszawa 2003.

³⁸ Commission of the European Communities, *Growth, competitiveness, employment. White Paper*, COM(93)700, 5 December 1993.

konkurencyjności). Ponadto zaznaczono, że rozwiązanie istniejących problemów musi pozostawać w zgodzie z europejskimi ideałami i stanowić nową syntezę celów społecznych (np. równości szans) i wymogów gospodarki (np. konkurencyjności). Z powyższego można wyciągnąć wniosek, że konkurencyjność jest postrzegana jako coś, co z założenia stoi w sprzeczności z celami społecznymi i jest ściśle wiązana z mechanizmem konkurencji.

UE, opierając się na podstawach do ściślejszej koordynacji polityki wprowadzonych przez TUE oraz czerpiąc z propozycji zawartych w Białej Księdze, we wrześniu 1994 r. przyjęła wytyczne dla państw członkowskich ukierunkowane na poprawę ich konkurencyjności przemysłowej³⁹. Pomimo tego, że w Białej Księdze była już mowa o zacieraniu się granic między przemysłem a usługami oraz w czerwcu 1994 r. opublikowany został Raportu Bangemanna wskazujący na wyzwania rewolucji informacyjnej, działania na rzecz poprawy konkurencyjności nadal wiązano z polityką przemysłową, chociaż przyjęte narzędzia miały charakter horyzontalny. Wkrótce jednak UE postanowiła przyjąć szerszą strategię gospodarczą. W grudniu 1994 r. utworzono ekspercką (niezależną) Grupę Doradczą ds. Konkurencyjności (GDK) celem przełożenia wizji przedstawionej w Białej Księdze na konkretne propozycje działań politycznych⁴⁰. Jej zadaniem było przygotowanie w ciągu 6 miesięcy raportu przedstawiającego ocenę konkurencyjności UE oraz konkretne propozycje priorytetów politycznych (kilka zadań najważniejszych z punktu widzenia konkurencyjności) i zmian w polityce UE ukierunkowanych na poprawę jej konkurencyjności. Pomimo, iż Grupa jak i raport miały być niezależne, to jednak „zasugerowano”, że powinno być uwzględnione podejście wielosektorowe, horyzontalne (multi policy) i powiązane z Białą Księgą. Inaczej mówiąc, raport miał w sposób niezależny sformułować politykę UE (plan działania), której koncepcja została przedstawiona w Białej Księdze, odkryć wzór na syntezę konkurencyjności i modelu socjalnego UE, której produktem będzie spadek bezrobocia, a strategia budowy konkurencyjności UE ma się równać strategii przeciwdziałania bezrobociu. Definicja konkurencyjności przedstawiona w raporcie w zasadzie potwierdza to co wynika z Białej Księgi, a mianowicie, że konkurencyjność nie stanowi celu samego w sobie, ale narzędzie do poprawy warunków życia i rosnącego dobrobytu społecznego⁴¹. Raport bardziej konkretyzuje i nieco rozwija przedstawione w Białej Księdze kierunki działań, zaliczając do nich: zakończenie budowy rynku wewnętrznego, poprawę infrastruktury sieciowej (transportowej, energetycznej, telekomunikacyjnej), rozszerzenie integracji na wschód, wzmocnienie innowacyjności przedsiębiorstw oraz w szczególności małych i średnich firm, a także rozwój kapitału ludzkiego. Przygotowanie Białej Księgi oraz powołanie GDK stanowiło wyraźne już dążenie

³⁹ *An industrial competitiveness Policy for the European Union, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM (94) 319 final, 14 September 1994, s. 5 [online] <http://aei.pitt.edu/5532/> [dostęp: 10.07.2016].* W przyjętym dokumencie wskazano także na potrzebę raportowania stanu i postępów w realizacji wytycznych, w konsekwencji czego od 1997 roku zaczęły systematycznie ukazywać się „Raporty konkurencyjności europejskiego przemysłu”. Por.: European Commission, *The competitiveness of European industry, Luxembourg 1997*.

⁴⁰ European Commission [online] http://europa.eu/rapid/press-release_IP-95-141_en.htm?locale=en [dostęp: 22.08.2016].

⁴¹ *Enhancing European competitiveness. Competitiveness Advisory Group. First report to the President of the Commission, the Prime Ministers and Heads of State, June 1995 [online] <http://aei.pitt.edu/2866/> [dostęp: 10.07.2016].*

UE do przyjęcia całościowej strategii gospodarczej, w której konkurencyjność, jak można się spodziewać, będzie znajdować się wśród głównych priorytetów.

5. Konkurencyjność w Strategii lizbońskiej i Europa 2020

Niewątpliwie przełomem w polityce UE ukierunkowanej na wzrost konkurencyjności (i nie tylko w tym zakresie) było wprowadzenie Strategii lizbońskiej (SL) na mocy decyzji z marca 2000 roku. Sformułowanie celu SL w postaci: „uczynienia UE w ciągu dziesięciu lat najbardziej na świecie konkurencyjną, dynamiczną gospodarką opartą na wiedzy, zdolną do zapewnienia zrównoważonego wzrostu, z większą ilością i lepszymi miejscami pracy oraz większą spójnością społeczną”⁴² oznaczało z punktu widzenia konkurencyjności powieszenie poprzeczki najwyżej jak to możliwe. Co do zasady cele te są powieleniem celów zaproponowanych w Białej Księdze, ale z wyraźnym osadzeniem ich w koncepcji wzrostu zrównoważonego. Wyjątkowość tej strategii na tle pozostałych skoordynowanych polityk UE wynika z tego, że jest to pierwszy ogólnoeuropejski i zarazem ogólnogospodarczy program o charakterze strategicznym (wytyczający priorytety rozwojowe w długookresowej perspektywie). Polityka na szczeblu UE do tego czasu polegała na koordynacji poszczególnych polityk, ale brakowało jednej strategii, która łączyłaby wszystkie szczegółowe polityki. Nowym elementem w SL jest też sposób jej implementacji w oparciu o wprowadzoną otwartą metodę koordynacji⁴³.

SL stanowi intrygujący przedmiot badań z uwagi na swoją niezwykle skomplikowaną strukturę. Sposób jej postrzegania i rozumienia może być różny lub w ogóle być niezrozumiały⁴⁴. Przykładem jest sprowadzanie jej „strategicznego celu”, czyli uczynienia europejskiej gospodarki najbardziej konkurencyjną gospodarką świata do „motta”⁴⁵. To sformułowanie stało się sloganem, przez który SL jest najbardziej znana. Pierwszoplanowy cel SL tak jak został sformułowany nie spełnia dwóch warunków podstawowej zasady SMART, tzn. jest nieosiągalny i nierealny. Przez to SL nie jest traktowana poważnie zarówno przez polityków jak i opinię publiczną⁴⁶.

W połowie okresu wyznaczonego na realizację SL nastąpił jej „nowy start”. Odnowiona SL wskazuje już „tylko” na dwa główne zadania: zapewnienie silnego, trwałego wzrostu oraz

⁴² *Lisbon European Council. Presidency Conclusions. 23-24 March 2000* [online] http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm [dostęp: 18.08.2016].

⁴³ Obszerną naukową analizę tej metody prezentuje S. Borrás, K. Jacobsson, *The Open Method of Co-ordination and New Governance Patterns in the EU*, „Journal of European Public Policy” vol. 11, no. 3, 2004.

⁴⁴ Raport Koka oceniający pierwszy etap realizacji SL rekomenduje m.in. poprawę komunikacji między Komisją a europejską opinią publiczną, tak by przeciętny obywatel rozumiał i popierał wspólną strategię. *Report from the HLG chaired by W. Kok, “Facing the challenge – The Lisbon strategy for growth and employment”*, 2004, s. 44.

⁴⁵ Zob.: P. Lucian, *From the Lisbon Strategy to Europe 2020*, ‘Studies in Business and Economics’, no. 10(2)/2015, DOI:10.1515/sbe-2015-0020 [online] <http://www.degruyter.com/downloadpdf/j/sbe.2015.10.issue-2/sbe-2015-0020/sbe-2015-0020.xml> [dostęp: 18.08.2016].

⁴⁶ G. Tabellini, Ch. Wyplosz, *Supply-side policy coordination in the European Union*, “Swedish Economic Policy Review” 13/2006, s. 142.

więcej i lepszych miejsc pracy⁴⁷. Konkurencyjność została usunięta z głównych celów strategii. Pojawia się ona natomiast w kontekście:

- tworzenia sprzyjających uwarunkowań dla firm europejskich i polityki konkurencji, gdzie wprost stwierdza się, że „polityka konkurencji odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu konkurencyjnych europejskich rynków”⁴⁸,

- technologicznych inicjatyw, które mają służyć zwiększeniu konkurencyjności europejskiego przemysłu.

Dokonanej modyfikacji celów SL nie towarzyszyły istotniejsze zmiany w sposobie jej implementacji, a jedynie wprowadzono nowe zasady raportowania.

Niepowodzenia związane z realizacją całej SL nie zniechęciły państw członkowskich UE do dalszego kształtowania strategii na szczeblu europejskim. Konsultacje przeprowadzone na zakończenie realizacji SL wskazały na potrzebę kontynuacji tworzenia i realizacji ogólnoeuropejskiej strategii jako narzędzia koordynacji i integracji poszczególnych polityk sektorowych oraz poszczególnych poziomów zarządzania (unijnego, krajowego, regionalnego). Uznano także m.in., że istnieje potrzeba sformułowania celu nadrzędnego strategii, z którym mogliby się identyfikować wszyscy obywatele UE. W konsekwencji, SL zastąpiła strategia Europa 2020. W stosunku do poprzedniczki ma ona przede wszystkim znacznie bardziej pragmatyczny charakter. W strategii Europa 2020 na najwyższym poziomie jej priorytetów określono przede wszystkim jaki charakter ma mieć wzrost gospodarki europejskiej, a ma być⁴⁹:

- inteligentny (rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji),
- zrównoważony (wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej),
- sprzyjający włączeniu społecznemu (wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną).

W drugiej kolejności wskazano cel strategii, którym jest pakiet (bo cele są ze sobą wzajemnie powiązane) pięciu głównych (nadrzędnych) bardzo konkretnych celów ilościowych dotyczących: wysokości zatrudnienia, nakładów na badania i rozwój, ochrony środowiska (wykorzystania energii), edukacji i ograniczenia ubóstwa. W sferze sposobu implementacji strategii główną wprowadzoną innowacją jest tzw. semestr europejski, który zwiększa skuteczność mechanizmu koordynacji polityki państw członkowskich.

Samo pojęcie konkurencyjności pojawia się w tej strategii przede wszystkim w kontekście wzrostu zrównoważonego (drugiego priorytetu) i inicjatyw przewodnich wpisanych w ten priorytet, tj. „Europy efektywnie korzystającej z zasobów” oraz „Polityki przemysłowej w erze globalizacji”. Takie usytuowanie konkurencyjności stanowi mocne jej zawężenie, ale należy zauważyć, iż to ujęcie mieści się z zakresie, w jakim konkurencyjność pojawiała się w polityce

⁴⁷ *Working together for growth and jobs – A new start for the Lisbon Strategy. Communication to the Spring European Council*, Brussels 2005, s. 7, COM/2005/0024 final.

⁴⁸ *Ibidem*, s. 18.

⁴⁹ European Commission, *Europe 2020 – A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Brussels 2010, s. 3, COM (2010) 2020 final.

UE na początku integracji, tj. polityki przemysłowej i energetycznej. Dziwić jednak może fakt, że kwestie związane z innowacyjnością i postępem technologicznym ujęte w obszarze „inteligentnego” wzrostu i związanej z nim inicjatywy „Unia innowacji” nie są bezpośrednio podporządkowane konkurencyjności, ale jak wskazuje ta inicjatywa mają być ukierunkowane na sprostanie takim wyzwaniom, jak: zmiany klimatu, efektywność wykorzystania energii i zasobów, zdrowie oraz zmiany demograficzne⁵⁰. Z powyższego wynika, że priorytety w zakresie charakteru wzrostu gospodarczego UE są rzeczywiście silnie ze sobą powiązane, ale oznacza to także bardzo wyraźną zmianę w sposobie rozumienia konkurencyjności.

Często wysuwane jest twierdzenie, że Europa 2020 stanowi kontynuację SL. Tymczasem w nowej strategii zasadniczo zmienia się właśnie podejście do konkurencyjności gospodarki europejskiej. UE, mając багаż doświadczeń nie tylko z okresu realizacji SL, ale od początku integracji z pewnością doszła do wniosku, że nie jest w stanie zbudować najbardziej na świecie konkurencyjnej gospodarki (lub nawet istotnie poprawić konkurencyjność) bazując na przyjętej i upowszechnionej w drugiej połowie lat 90. definicji konkurencyjności, mówiącej że gospodarka jest konkurencyjna jeśli jej obywatele mogą cieszyć się wysokim i rosnącym standardem życia oraz wysoką stopą zatrudnienia na trwałych warunkach (on sustainable basis), tzn. nie ograniczając dobrobytu przyszłych pokoleń i zapewniając równowagę zewnętrzną gospodarki⁵¹. Przyjmując, że nie jest w stanie osiągnąć tego czego by chciała, a zarazem bardzo potrzebując sukcesu, mogła zdecydować się zmianę celu na taki, który z pewnością osiągnie. W tym przypadku oznaczałoby to zmianę koncepcji i rozumienia konkurencyjności poprzez dopasowanie do tego w czym UE posiada już przewagę. Jak można przypuszczać, w ten sposób z konkurencyjności opartej na zrównoważonych podstawach (competitiveness on sustainable basis) zrodziła się zrównoważona konkurencyjność (sustainable competitiveness), którą właśnie można odnaleźć w strategii Europa 2020. Koncepcja ta dobrze wpisuje się w model integracji europejskiej, a zwłaszcza cele TUE.

Powyższą hipotezę uprawdopodobniają działania UE i ich sekwencyjność. W 2008 roku z inicjatywy ówczesnego prezydenta Francji niezadowolonego statystycznymi danymi na temat stanu gospodarki i społeczeństwa utworzona została specjalna komisja pod przewodnictwem J. Stiglitz mająca opracować alternatywne w stosunku do PKB mierniki postępu społeczno-gospodarczego⁵². Natomiast w 2012 roku Komisja Europejska uruchomiła projekt o nazwie WWWforEurope, którego celem jest wsparcie zmiany kierunku dotychczasowej polityki poprzez dokonanie transformacji społeczno-ekologicznej⁵³, w tym także zmiana definicji konkurencyjności i ukierunkowanie badań na konkurencyjność zrównoważoną⁵⁴. Ogólna

⁵⁰ Ibidem, s. 10.

⁵¹ Por. definicję wraz z przypisami przedstawioną w: *European competitiveness report 2000, European Communities 2000*, s. 23.

⁵² J. Stiglitz, A. Sen, J. Fitoussi, *The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited: Reflections and Overview*, OFCE no. 33, 2009, s. 3 [online] <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2009-33.pdf> [dostęp: 20.08.2016]. Z raportu tego wynika też, iż dane statystyczne i mierniki mają ogromne znaczenie dla polityki: „what we measure affects what we do”.

⁵³ WWWforEurope [online] <http://www.foreurope.eu/index.php?id=673> [dostęp: 20.08.2016].

⁵⁴ Por. serię publikacji: K. Aiginger, S. Bärenthaler-Sieber, J. Vogel, *Competitiveness under New Perspectives*, Working Paper no 44, WWWforEurope, October 2013; K. Aiginger, S. Bärenthaler-Sieber, J. Vogel,

definicja konkurencyjności zrównoważonej zaproponowana przez WWWforEurope mówi, iż jest to „zdolność państwa obecnie i w przyszłości do realizacji celów wychodzących poza wskaźniki oparte na PKB”⁵⁵. Ponadto w 2010 roku Światowe Forum Ekonomiczne, przy wsparciu powołanej międzynarodowej rady doradczej wprowadza koncepcję zrównoważonej konkurencyjności do swoich badań⁵⁶.

Ekologia i równowaga niewątpliwie są bardzo ważne i wpisują się w nurt badań nad nierównościami i inkluzywnym wzrostem, ale tak silna koncentracja UE na tych problemach rodzi niebezpieczeństwo marginalizacji innych wyzwań związanych np. z rewolucją informacyjną. Poza tym powstaje wątpliwość czy transformacja społeczno-ekologiczna, którą obecnie proponuje UE oznacza rezygnację z transformacji w kierunku społeczeństwa i gospodarki cyfrowej (informacyjnej), czy chce dokonywać ich równocześnie, czy też ta ostatnia zostanie podporządkowana tej pierwszej. Wybór tego ostatniego rozwiązania może sugerować sposób powiązania celów zapisanych w strategii Europa 2020⁵⁷.

Wnioski

Zasady integracji UE od samego początku stwarzały możliwość koordynacji polityki gospodarczej, chociaż jej skuteczność była bardzo ograniczona. Traktat z Maastricht (TUE) dał podstawy do zdecydowanie silniejszej koordynacji i doprowadził do rozpoczęcia procesu kształtowania długookresowej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego na szczeblu europejskim.

Na podstawie przeglądu literatury, a w szczególności oficjalnych dokumentów UE pochodzących z bazy EU Bookshop oraz AEI ustalono, iż początek zainteresowania konkurencyjnością na szczeblu europejskim sięga praktycznie pierwszych lat funkcjonowania Wspólnoty. Już w latach 60. pojęcie konkurencyjności jest szeroko obecne w dyskursie politycznym UE, ale występuje w odniesieniu nie do gospodarki jako takiej, lecz konkretnych jej obszarów bądź sfer, a w szczególności: energetyki, eksportu, poszczególnych wybranych sektorów i działalności firm.

Narastające pod koniec lat 60. zainteresowanie przyszłością UE skutkuje publikacją obszernego raportu Grupy Ekspertów ds. Zdolności Konkurencyjnej (1971 r.), co można uznać w tym czasie za punkt kulminacyjny europejskiej debaty na temat konkurencyjności. W kolejnych latach rośnie popularność konkurencyjności jako już przedmiotu powszechnych obaw, co rodzi potrzebę analizowania sytuacji w tym zakresie. W 1982 r. UE opublikowała pierwszy raport na temat konkurencyjności europejskiego przemysłu. Wiązanie

Competitiveness of EU vs. US, Part 1, 2, 7, 9 of the study *Competitiveness under New Perspectives*, Policy Paper no 29, WWWforEurope, October 2015.

⁵⁵ Ibidem, s. 7.

⁵⁶ Por. np.: *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, WEF, Geneva 2014, s. 55.

⁵⁷ Np. w strategii Europa 2020 jest mowa o budowie konkurencyjności przemysłu w oparciu o przewagi w technologiach przyjaznych środowisku i efektywnym wykorzystaniu zasobów. Obszerne i bardzo wartościowe analizy dotyczące polityki UE publikuje Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury (IBRRK) w Warszawie w swoich raportach rocznych i czasopismach (Unia Europejska.pl). Por. np.: E. Kaliszuk, *Projekt strategii Unii Europejskiej – „Europa 2020”* [w:] *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie*, IBRRK, Warszawa 2010.

konkurencyjności z przemysłem jest w tym czasie powszechne. Jednak nadanie konkurencyjności formy „kompozytu” praktycznie uniemożliwiało wyciąganie jednoznacznych wniosków z tych badań, czyniąc je w rzeczywistości mało użytecznymi. Z kolei główną metodą zwiększania konkurencyjności UE od początku jest sam proces integracji (tworzenie rynku wewnętrznego, a następnie unii walutowo-gospodarczej).

TUE stworzył podstawy prawne, a pogarszające się w szybkim tempie na początku lat 90. wskaźniki wzrostu i zatrudnienia wymusiły podjęcie przez UE w 1993 r. pierwszej inicjatywy (Biała Księga) opracowania na szczeblu europejskim średniookresowej strategii wskazującej konkurencyjność wśród głównych celów działań politycznych. Jednak interpretacja tej konkurencyjności prowadzi do wątpliwości: czy jest ona celem czy narzędziem realizacji innych nadrzędnych celów, czy równa się konkurencji i stoi w sprzeczności z dobrobytem społecznym czy jest jego warunkiem. W tym samym czasie UE wprowadza także wytyczne europejskie dla polityki konkurencyjności przemysłu, co dodatkowo utrudnia zrozumienie konkurencyjności jako spójnej koncepcji w polityce UE.

Przełomem w polityce konkurencyjności na szczeblu europejskim jest Strategia lizbońska, w której UE postawiła sobie cel bardzo ambitny, ale nierealny do osiągnięcia i w połowie drogi wycofała się z niego. Jednak najważniejsza dla skuteczności polityki europejskiej może okazać się strategia Europa 2020, która, co należy szczególnie podkreślić, zasadniczo zmienia podejście do konkurencyjności poprzez wprowadzenie koncepcji konkurencyjności zrównoważonej. Realizacja tej strategii być może sprawi, że UE stanie się w końcu konkurencyjną gospodarką, ale konkurencyjną inaczej.

Bibliografia

AEI [online] <http://aei.pitt.edu> [dostęp: 26.08.2016].

Aiginger K., *A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries*, “Structural Change and Economic Dynamics”, vol. 9, issue 2, 1998.

Aiginger K., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J., *Competitiveness of EU vs. US*, Part 1, 2, 7, 9 of the study *Competitiveness under New Perspectives*, Policy Paper no 29, WWWforEurope, October 2015.

Aiginger K., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J., *Competitiveness under new perspectives*, Working Paper no 44, WWWforEurope, October 2013.

Aiginger K., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J., *Competitiveness under New Perspectives*, Working Paper no 44, WWWforEurope, October 2013.

An industrial competitiveness Policy for the European Union, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM (94) 319 final, 14 September 1994, s. 5 [online] <http://aei.pitt.edu/5532/> [dostęp: 10.07.2016].

Annual Common Market report warns member countries of economic difficulties in 1972. A summary of the annual report on the economic situation in the European Community. European Community Press Release, Background Information No. 19, 1 December 1971 [online] <http://aei.pitt.edu/58757/> [dostęp: 12.08.2016].

Bieńkowski W. i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały Nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 2008.

- Borrás S., Jacobsson K., *The Open Method of Co-ordination and New Governance Patterns in the EU*, „Journal of European Public Policy” vol. 11, no. 3, 2004.
- Bulletin of the European Economic Community*, No. 3, March 1962 [online] <http://aei.pitt.edu/54005> [dostęp: 15.06.2016].
- Bulletin of the European Economic Community*, No. 5, May 1966 [online] <http://aei.pitt.edu/54211> [dostęp: 15.06.2016].
- Bulletin of the European Economic Community*, No. 7, July 1963 [online] <http://aei.pitt.edu/56151> [dostęp: 15.06.2016].
- Cairncross A., Giersch H., Lamfalussy A., Petrilli G., Uri P., *Economic Policy for the European Community - The Way Forward*, Palgrave Macmillan, 1974.
- Commission of the European Communities, *Growth, competitiveness, employment. White Paper*, COM(93)700, 5 December 1993.
- Community Measures to Improve the International Competitiveness of European Firms*, COM (83) 578 final, 7 September 1983 [online] <http://aei.pitt.edu/1380/> [dostęp: 10.07.2016].
- Competition policy as part of economic policy in the Common Market*, Commission Press Release IP (65) 111, 16 June 1965 [online] <http://aei.pitt.edu/54163/> [dostęp: 15.06.2016].
- Completing the Internal Market. White Paper from the Commission to the European Council*, COM (85) 310 final, 14 June 1985 [online] <http://aei.pitt.edu/1113/> [dostęp: 10.07.2016].
- Enhancing European competitiveness. Competitiveness Advisory Group. First report to the President of the Commission, the Prime Ministers and Heads of State*, June 1995 [online] <http://aei.pitt.edu/2866/> [dostęp: 10.07.2016].
- EU Bookshop [online] <https://bookshop.europa.eu/en/home/> [dostęp: 26.08.2016].
- European Commission [online] http://europa.eu/rapid/press-release_IP-95-141_en.htm?locale=en [dostęp: 22.08.2016].
- European Commission, *Europe 2020 – A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Brussels 2010, COM (2010) 2020 final.
- European Commission, *The competitiveness of European industry*, Luxembourg 1997.
- European competitiveness report 2000*, European Communities 2000, s. 23.
- European Economy*, Number 1. Annual Economic Report 1978-79 [online] <http://bookshop.europa.eu/en/european-economy-number-1.-annual-economic-report-1978-79-annual-economic-review-1978-79-pbCBAR78001/> [dostęp: 12.08.2016].
- Giersch H. i in., *Comments on "Economic policy for the European Community - the way forward"*, Selection of comments prepared for a Kiel Symposium on the report of the Group of Rome, „Kieler Diskussionsbeiträge”, No. 38/39, 1975 [online] <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/48004/1/02073770X.pdf> [dostęp: 10.06.2016].
- Kaliszruk E., *Projekt strategii Unii Europejskiej – „Europa 2020”* [w:] *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie*, IBRRK, Warszawa 2010.
- Lisbon European Council. Presidency Conclusions. 23-24 March 2000* [online] http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm [dostęp: 18.08.2016].
- Lucian P., *From the Lisbon Strategy to Europe 2020*, ‘Studies in Business and Economics’, no. 10(2)/2015, DOI:10.1515/sbe-2015-0020 [online] <http://www.degruyter.com/downloadpdf/j/sbe.2015.10.issue-2/sbe-2015-0020/sbe-2015-0020.xml> [dostęp: 18.08.2016].
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.

Piech K., Wielec M., *Koordinacja polityk gospodarczych w Unii Europejskiej* [w:] P. Albiński, *Polityki Unii Europejskiej w kontekście polskiej polityki gospodarczej*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2009.

Pohle W., *Report on behalf of the Committee on the Common Market on Chapters III and V of the Fourth General Report on the Activities of the Community (11 April 1955 to 8 April 1956): General development and operation of the Common Market and improving competitiveness. European Parliamentary Assembly: ordinary session (Second part) Document No 18 1955-1956*, June 1956 [online] <http://aei.pitt.edu/63944/> [dostęp: 01.08.2016].

Report from the HLG chaired by W. Kok, "Facing the challenge – The Lisbon strategy for growth and employment", 2004.

Report to the Council and the Commission on the realisation by stages of Economic and Monetary Union in the Community - "Werner Report", Supplement 11/1970 [online] <http://aei.pitt.edu/1002/> [dostęp: 12.08.2016].

S.L. Mansholt, Address by Dr. Sicco L. Mansholt, Vice-President of the Commission of the European Economic Community, at the American Farm Bureau Convention, Denver, Colorado, 13 December 1960, s. 7 [online] <http://aei.pitt.edu/14973/> [dostęp: 15.06.2016].

Selected research papers, No. 1, 1969, s. 42 [online] <http://aei.pitt.edu/42020/> [dostęp: 15.06.2016].

Sixth Report on the Activities of the Monetary Committee, 15 April 1964, s. 7 [online] <http://aei.pitt.edu/1294/> [dostęp: 15.06.2016].

Solarz J., *Koordinacja polityki gospodarczej w Eurosystemie* [w:] *Euro od A do Z*, NBP, Warszawa 2003.

Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J., *The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited: Reflections and Overview*, OFCE no. 33, 2009, s. 3 [online] <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2009-33.pdf> [dostęp: 20.08.2016].

Strengthening the technological base and competitiveness of Community industry, Communication from the Commission to the European Council, 29 and 30 March 1985. COM (85) 84 final, 19 March 1985 [online] <http://aei.pitt.edu/2835/> [dostęp: 10.07.2016].

Study on the long-term energy outlook for the European Community, 1964 [online] <http://aei.pitt.edu/37429/> [dostęp: 15.06.2016].

Study on the long-term energy outlook for the European Community, 1964 [online] <http://aei.pitt.edu/37429/> [dostęp: 15.06.2016].

Tabellini G., Wyplosz Ch., *Supply-side policy coordination in the European Union*, "Swedish Economic Policy Review" 13/2006.

The competitiveness of the Community Industry, Commission of the European Communities, Luxembourg 1982.

The economic situation in the Community: Quarterly survey, No. 4, 1961, s. 9 [online] <http://aei.pitt.edu/45355/> [dostęp: 15.06.2016].

The Europe 2020 Competitiveness Report: Building More Competitive Europe, WEF, Geneva 2014.

The Global Competitiveness Report 2014–2015, WEF, Geneva 2014.

The right of establishment and the supply of services, Community Topics 6, November 1962, s. 7 [online] <http://aei.pitt.edu/34489/> [dostęp: 15.06.2016].

Towards a European Technology Community. Memorandum. COM (85) 350 final, 25 June 1985 [online] <http://aei.pitt.edu/6350/> [dostęp: 10.07.2016].

Traktaty Rzymskie: Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą, Art. 2 [online] http://www.krrit.gov.pl/Data/Files/_public/Portals/0/regulacje-prawne/ue/1.pdf [dostęp: 09.07.2016].

Treaty establishing the European Coal and Steel Community, Paris, 18 April 1951 [online] http://aei.pitt.edu/37145/1/ECSC_Treaty_1951.pdf [dostęp: 12.08.2016].

Treaty on European Union, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1992.

Uri P., *Report on the competitiveness of the European Community*, Vol. 1. November 1971 [online] <http://aei.pitt.edu/33764/> [dostęp: 01.08.2016].

Working together for growth and jobs – A new start for the Lisbon Strategy. Communication to the Spring European Council, Brussels 2005, s. 7, COM/2005/0024 final.

World Economic Forum, *History* [online] <https://www.weforum.org/about/history> [dostęp: 10.07.2016].

WWWforEurope [online] <http://www.foreurope.eu/index.php?id=673> [dostęp: 20.08.2016].

EWOLUCJA UWARUNKOWAŃ KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ

Streszczenie

Przedłużający się kryzys gospodarczy o zasięgu globalnym, nabrał charakteru strukturalnego i ujawnił istotną zmianę uwarunkowań rozwoju gospodarki światowej. Zamiana ta znajduje też swoje odbicie w sferze konkurencyjności międzynarodowej, będącej podstawą oceny stanu i perspektyw rozwoju potencjału handlu światowego. Ramy dla oceny tych perspektyw stanowi koncepcja zrównoważonego rozwoju.

Istotą oceny tych perspektyw jest świadomość przyszłych zmian w strukturze uwarunkowań rozwoju gospodarki globalnej i ich wpływu na zmiany w zakresie konkurencyjności międzynarodowej. Rozważaniom na ten temat w perspektywie 2050 roku poświęcony jest niniejszy artykuł.

THE EVOLUTION OF THE CONDITIONS FOR INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Summary

The persisting economic crisis, with its global scale and structural character, has made evident the need to change the conditions for the development of the global economy. This change is also reflected in the sphere of international competitiveness, which is the basis for the assessment of the status and prospects of the development potential of global trade. The framework for the assessment of these prospects is the concept of sustainable development.

The essence of the assessment of these perspectives is the awareness of the future changes in the structure of the conditions for the development of global economy and their impact on international competitiveness. The article is devoted to these considerations in the framework of the year 2050.

Keywords: globalization, international competitiveness, world economy, sustainable development.

Wstęp

Kryzysy wtrącają człowieka z bezrefleksyjnej rutyny i zmuszają do szukania nowych rozwiązań. Pilną konieczność takich poszukiwań wymusił zapoczątkowany w 2008 roku światowy kryzys gospodarczy, zwany kryzysem gospodarki globalnej. Uświadomił on występowanie głębokich wewnętrznych sprzeczności dotychczasowego rozwoju gospodarki i handlu światowego. Unaoczniał także pilną konieczność wypracowania skutecznej koncepcji wyjścia z kryzysu i zarysowania oryginalnie nowej strategii przyszłego, trwałego z zrównoważonego rozwoju światowej gospodarki. Dotychczas wiodącym stymulatorem jej

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

rozwoju była wymiana handlowa z zagranicą, zaś jedną z głównych jej podstaw, międzynarodowa konkurencyjności krajów ją współtworzących. Jednakże uwarunkowania przyszłego rozwoju gospodarki globalnej będą istotnie różne od dotychczasowych, w tym i w zakresie konkurencyjności międzynarodowej. Dlatego, celem niniejszego opracowania, jest zarysowanie kierunków i zakresu ewolucji uwarunkowań konkurencyjności międzynarodowej.

1. Wpływ kryzysu gospodarki globalnej na konkurencyjność międzynarodową

Konkurencyjność to układ instytucji, polityk publicznych i czynników determinujących poziom produktywności gospodarki oraz tempo jej wzrostu.² W warunkach gospodarki globalnej, wzrost ten oznacza konieczność uwzględnienia rosnącej międzynarodowej współzależności procesów produkcyjnych i handlowych, czemu towarzyszy słabnąca autonomia gospodarki narodowej. W tym systematycznie postępującym procesie zmian w zakresie konkurencyjności międzynarodowej, konsekwencje następują bardzo powoli. Są one głównie rezultatem najbardziej zaawansowanej formy globalizacji, którą jest globalizacja gospodarcza. Jest ona dokonującym się w świecie, długotrwałym procesem integrowania się coraz większej liczby gospodarek narodowych ponad ich granicami. Następuje to dzięki rozszerzeniu oraz intensyfikacji wzajemnych powiązań handlowych, produkcyjnych, kooperacyjnych i inwestycyjnych, w wyniku czego powstaje i umacnia się ogólnoświatowy system ekonomiczny o dużej współzależności i istotnych konsekwencjach dla indywidualnych działań podejmowanych w odległych krajach.³

Długofalowy charakter zmian w zakresie konkurencyjności międzynarodowej nakazuje postrzegać ją jako zdolność konkurencyjną konsekwentnie tworzoną w przeszłości, która znajduje swoje ilościowe ujęcie w corocznie publikowanych rankingach konkurencyjności publikowanych przez renomowane instytutu naukowe. Analiza zmian w czasie układu poszczególnych rankingów, pozwala podjąć próbę oceny tendencji zmian pozycji poszczególnych krajów w zakresie konkurencyjności międzynarodowej.

Trwający od 2008 roku kryzys gospodarki globalnej osiągnął swoje ilościowo ujęte dno w roku 2009 i od tego momentu podstawowe wskaźniki rozwoju gospodarki światowej, ulegają bardzo wolnej i zróżnicowanej geograficznie, poprawie. Zmiany w zakresie konkurencyjności międzynarodowej w latach 2009-2015 w rankingach dwóch najbardziej renomowanych w skali światowej instytucji naukowych, przedstawia poniższa tabela 1.

Pomijając niewielkie różnice w metodologii oceny poziomu konkurencyjności stosowanej przez obie instytucje, zmiany pozycji czołowych czterech krajów w obu rankingach praktycznie nie występują, a poziomy indywidualnych indeksów poszczególnych krajów niewiele się różnią. Dotyczy to także Chin uznawanych w analizowanym okresie za najszybciej

² Zob. A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2000, s.201-244..

³ Zob. B. Jeliński, *Sekularne tendencje zmian struktury handlu światowego*, [w] Praca zbiorowa, *Wyzwania gospodarki globalnej 2016*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2016.

rozwijającą się gospodarkę i za przyszłego hegemona gospodarczego na świecie.⁴ Zwraca uwagę systematyczna poprawa pozycji konkurencyjnej Niemiec i Polski.

Tabela 1. Zmiany indeksów konkurencyjności międzynarodowej w latach 2009-2015

Kraj	Indeks konkurencyjności globalnej ^{x)}		Rocznik światowej konkurencyjności ^{xx)}	
	2009	2015	2009	2015
Szwajcaria	1 / 5,60	1 / 5,76	4 / 94,2	4 / 91,9
Singapur	5 / 5,55	2 / 5,68	3 / 95,7	3 / 95,0
USA	2 / 5,59	3 / 5,61	1 / 100,0	1 / 100,0
Niemcy	7 / 5,37	4 / 5,53	13 / 83,5	10 / 85,6
Holandia	10 / 5,32	5 / 5,50	10 / 87,8	-
Japonia	8 / 5,37	6 / 5,47	17 / 78,2	-
Hong Kong	-	7 / 5,46	2 / 98,1	2 / 96,0
Finlandia	6 / 5,43	8 / 5,45	9 / 88,4	-
Szwecja	-	9 / 5,43	6 / 90,5	9 / 85,9
W. Brytania	4 / 5,51	10 / 5,42	21 / 76,1	-
Dania	5 / 5,46	-	5 / 91,7	8 / 87,1
Kanada	9 / 5,33	-	8 / 88,7	5 / 90,4
Chiny	29 / 4,74	28 / 4,89	20 / 76,6	22 / 77,0
Polska	46 / 4,33	41 / 4,49	44 / 53,9	33 / 68,8

Źródło: x) The Global Competitiveness Report, Global Economic Forum, Geneva 2015.

xx) IMD World Competitiveness Yearbook, IMD, Lausanne 2015.

Analiza w czasie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej poszczególnych krajów jest w istocie ocena faktów ukształtowanych w przeszłości. Znacznie ważniejsze i o większej wartości aplikacyjnej są badania nad uwarunkowaniami rozwoju gospodarczego, które pozwolą aktywnie ukształtować poszczególnym krajom ich przyszłą międzynarodową pozycję konkurencyjną. Bezdyskusyjnie bazę taką tworzy potencjał produkcyjny i potencjał innowacyjności każdego kraju. Stąd też dwie inne instytucje naukowo-badawcze opracowują odpowiednio światowe indeksy:

- konkurencyjności przemysłowej (The Deloitte Creative Studio –London),
- innowacyjności (World Intellectual Property Organization – Geneva).

Zmiany pozycji rankingowych wiodących państw w ramach obu indeksów w latach 2009-2015 przedstawia poniższa tabela 2.

Zwraca w niej uwagę to, że spośród dziesięciu krajów wiodących w 2015 roku w światowym rankingu konkurencyjności przemysłowej, aż siedem występowało także w rankingu za 2009 rok. W obu rozważanych latach, na pierwszym miejscu sklasyfikowane są Chiny, aczkolwiek ich przewaga w stosunku do pozostałych dziewięciu krajów maleje. Związane jest to z popularną w przedkryzysowym etapie postępu globalizacji, teorią „nowego międzynarodowego podziału pracy” przyznającą rolę centralnego czynnika rozwoju gospodarczego kosztem siły roboczej. Efektem tego było przenoszenie działalności wytwórczej

⁴ Zob. H. Kissinger, *Porządek światowy*, Wydawnictwo Czarne, Wołowiec 2016.

na „peryferie” gospodarcze świata i reorganizacja działalności wytwórczej w „centrum”. Potwierdza to ranking za 2009 rok⁵.

Tabela 2. Zmiany w zakresie światowych rankingów konkurencyjności przemysłowej i innowacyjności w latach 2009 – 2015

Kraj	Indeks konkurencyjności przemysłowej ^{x)}		Indeks innowacyjności ^{xx)}	
	2009	2015	2009	2015
Chiny	1 / 100,0	1 / 100,0	43 / 3,32	29 / 47,5
USA	4 / 58,4	2 / 99,5	11 / 4,57	5 / 60,1
Niemcy	8 / 48,0	3 / 93,5	16 / 4,32	12 / 57,1
Japonia	6 / 51,1	4 / 80,4	13 / 4,50	19 / 54,0
Korea Płd.	3 / 67,9	5 / 76,7	20 / 4,24	14 / 56,3
W. Brytania	-	6 / 75,8	14 / 4,42	2 / 62,4
Taiwan	-	7 / 72,9	25 / 3,97	-
Meksyk	7 / 48,4	8 / 69,5	-	57 / 38,0
Kanada	-	9 / 68,7	12 / 4,55	16 / 55,7
Singapur	9 / 46,9	10 / 68,4	7 / 4,65	7 / 59,4
Indie	2 / 81,5	-	56 / 3,10	81 / 31,7
Brazylia	5 / 54,1	-	-	70 / 34,9
Polska	10 / 44,9	15 / 59,1	47 / 3,28	46 / 40,2

Źródło: ^{x)} *Global Manufacturing Competitiveness Index*. The Deloitte Creative Studio, London 2015, s.13

^{xx)} *The Global Innovation Index 2015*, World Intellectual Property Organization, Geneva 2015, s. XXX.

Jednakże kryzys gospodarczy wskazał też, że empirycznie eksponowane wzorce globalnej reorganizacji gospodarczej są znacznie bardziej złożone, a koszty siły roboczej nie mają w istocie decydującego znaczenia w strategiach rozwoju korporacji międzynarodowych, które zaczęły dominować w gospodarce globalnej. Następuje podział procesu gospodarczego na elementy poszczególnych stadiów produkcji i konsumpcji, który odbywa się ponad granicami narodowymi, w ramach struktury stanowiącej gęstą sieć przedsiębiorstw i instytucji różnych krajów. Sieci takie organizują się wokół jednego towaru lub produktu, tworząc łańcuch łączących się z sobą gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i państw w ramach światowej gospodarki.⁶ Istoty przyszłej konkurencyjności przemysłowej należy bardziej upatrywać w firmach niż w państwach, jako najważniejszym ośrodku siły napędzającej nowy „globalny” podział pracy. Znajduje to swoje syntetyczne potwierdzenie w rankingu światowej konkurencyjności przemysłowej za 2015 rok, gdzie miejsce przodujących w 2009 roku Indii (2 miejsce) i Brazylii (5 miejsce), zajęły kraje rozwinięte gospodarczo takie jak Wielka Brytania i Kanada, a Niemcy przesunęły się z ósmego na trzecie miejsce w rankingu.

O przyszłości konkurencyjności przemysłowej danego kraju na arenie światowej decyduje postęp techniczno-technologiczny w sferze produkcji. Jest on w istocie pochodną poziomu innowacyjności danej gospodarki. Ta zaś jest jednym z trzech komponentów oceny potencjału konkurencyjności danego kraju. Pozostałe dwa to komponent zasobowy i komponent

⁵ Zob. A. Payne, N. Philips, *Rozwój*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2011, s. 107-143 i 195.

⁶ Zob. G. Gareffl, *Global commodity chains. New forms of coordination and control among nations and firms in international industries*, „Competition and Change”, Nr 4/1996, s. 427-439.

efektywnościowy. Innowacyjność to w klasycznym ujęciu, wprowadzenie istotnych zmian w produkcji, polegających na tworzeniu nowych kombinacji środków produkcji, w warunkach niepewności rezultatu dokonanej zmiany. Zmiany te mogą polegać na wprowadzeniu nowych produktów, nowych metod produkcji lub handlu, otwarciu nowej struktury zarządzania. Innowacja nie musi być radykalna i może mieć charakter stopniowych, ale systematycznych ulepszeń pozwalających na uzyskiwanie większej wartości z zaangażowanych zasobów.⁷ Tak rozumiana innowacyjność stanowi podstawę aktywnego kształtowania, konkurencyjności przemysłowej i finalnie, ogólnej konkurencyjności międzynarodowej każdego kraju.

Poszczególne kraje mają zróżnicowane możliwości, predyspozycje i doświadczenia w zakresie kreacji i wdrażania innowacji. Zmiany w tym zakresie z natury następuje powoli, a ich produkcyjny i rynkowy efekt jest istotnie oddalony w czasie od początku procesu innowacji produktowej. Spośród pierwszych dziesięciu krajów przodujących w 2015 roku w rankingu konkurencyjności przemysłowej, tylko dwa (W. Brytania-2 miejsce i USA – 5 miejsce) znajdują się w 2015 roku na czołowych miejscach w rankingu innowacyjności. Na 1 miejscu w tym rankingu znajduje się Szwajcaria z oceną 68,30 na 100 możliwych. Z wolna innowacje jako główny czynnik „ciągnący” wzrost gospodarczy, nie są już wyłącznie przywilejem krajów rozwiniętych gospodarczo. Szybko nadrabiają opóźnienia kraje o średnim i niskim poziomie rozwoju gospodarczego, co wynika z pogłębionej analizy ciągu rocznych raportów o kształtowaniu się indeksów innowacyjności globalnej⁸.

2. Wyzwania gospodarki globalnej

Wyzwania to sytuacje trudne i skomplikowane, które nie rodzą jeszcze bezpośrednich i ostatecznych zagrożeń, ale wymagają rzetelnej analizy i konstruktywnej oceny oraz podejmowania właściwych działań w celu ich rozwiązania. Światowy kryzys gospodarczy uzmysłowił, że globalizacja nie gwarantuje trwałego i zrównoważonego rozwoju gospodarczego, Nie jest też ani powszechna, ani w różnorodnych swoich przejawach i korzystna dla wszystkich. To w istocie proces ciągłych zmian, których docelowy kształt jest ciągle nieokreślony, tak jak i czasookres jego trwania. Globalizacji nie można też traktować w kategoriach zamierzeń i planów, gdyż jest ona tożsama z tym co dzieje się z nami wszystkimi.⁹ W wymiarze empirycznym, globalizacja to niespotykane dotychczas w historii przyspieszenie wzrostu światowej produkcji, a szczególnie wymiany handlowej dóbr i usług oraz kapitału i informacji. Ujawniła ona też głębokie sprzeczności dotychczasowego rozwoju gospodarki światowej. Jej długie pozostawanie w fazie recesji, brak koncepcji wyjścia z kryzysu oraz drogi dalszego, trwałego i zrównoważonego rozwoju, tworzy zespół kluczowych wyzwań dla przyszłego rozwoju gospodarki światowej. Należy do nich zaliczyć:

⁷ Zob. M. Szymura-Tyc, *Internacjonalizacja, innowacyjność i usieciowienie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo DIFIN S.A., Warszawa 2015, S.36-58.

⁸ Zob. *The global innovation index 2015. Effective innovation policies for development*, World Intellectual Property Organization, Geneva 2015.

⁹ Z. Bauman, *Globalizacja i co z tego dla ludzi wynika*, PIW, warszawa 2000, s.75.

- ograniczony stan zasobów naturalnych oraz nasilająca się rywalizacja o ich posiadanie,
- zmiany demograficzne oraz ich wpływ na rynek pracy i procesy migracyjne,
- postęp naukowo-techniczny,
- postępująca degradacja środowiska naturalnego,
- przemiany polityczno-ustrojowe na świecie.

Ograniczone zasoby surowców naturalnych i rolno-spożywczych oraz wody pitnej, decydują o podstawach egzystencji rosnącej liczby ludności świata. Limituje to możliwości rozwoju produkcji przemysłowej i konsumpcji. Rodzi też narastającą rywalizację o ich posiadanie lub gwarantowany do nich dostęp, tak poprzez uzależnienie ekonomiczne, jak i polityczne. Brak rozwiązania tych problemów powoduje rabunkową eksploatację surowców, często powiązaną z degradacją środowiska naturalnego.¹⁰

Kolejnym wyzwaniem o strukturalnym charakterze, jest dynamika zmian demograficznych na świecie. Wzrost ludności i podaży siły roboczej następuje głównie w krajach rozwijających się, zaś spadek w krajach rozwiniętych gospodarczo. Spowodowane globalizacją głębokie zróżnicowanie dochodowe ludności obu grup krajów, powoduje już trudny do kontroli napływ imigrantów do krajów Europy Zachodniej, pragnących głównie poprawy warunków życia w oparciu o funkcjonujący w tych krajach system pomocy socjalnej. Niekontrolowana kontynuacja tego procesu, poza problemami ekonomicznymi, spowoduje rosnące problemy ich adaptacji kulturowej.¹¹

Postęp techniczny był dotychczas podstawowym stymulatorem rozwoju gospodarki światowej. Dotychczasowe przełomowe zmiany w tym zakresie powodowały wzrost wydajności i obniżkę kosztów produkcji. Kolejny tego typu przełom oparty będzie na inteligentnych systemach produkcji łączących konwencjonalne rozwiązania produkcyjne z zaawansowanymi technologiami cyfrowymi. Zmieni to radykalnie obecną rzeczywistość gospodarczo-społeczną, w nowy paradygmat rozwoju o nieznanym kształcie. Kluczowym celem bieżącego rozwoju gospodarki światowej jest nadanie jej charakteru proinnowacyjnego, czego podstawą powinna być koncepcja społeczeństwa, którego rozwój powinien być oparty na wiedzy. Inicjatywy tego rodzaju powinny wspierać polityka proinnowacyjna państwa.¹²

Autonomiczny rozwój gospodarki globalnej powoduje narastające zagrożenie degradacji środowiska naturalnego. Próby międzynarodowego uregulowania tej problematyki napotykać na narodowe partykularyzmy, w efekcie to fundamentalne wyzwanie przyszłego rozwoju pozostaje nierozwiązane.¹³

Procesy rozwojowe globalizacji zmieniają się szybciej niż ludzie są w stanie je zrozumieć oraz intelektualnie zrozumieć i twórczo rozwinąć. Jest to szczególnie istotne wyzwanie w sytuacji gdy rosnącej międzynarodowej współzależności procesów gospodarczych, towarzyszy słabnąca autonomia gospodarek narodowych. Równocześnie globalizacja w warunkach

¹⁰ Zob. B. Fiedor (red), *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2002.

¹¹ Zob. J. Staciewicz, *Megatrendy a strategia i polityka rozwoju*, Wydawnictwo ELIPSA, Warszawa 1996.

¹² M. Bagdał-Brzezińska, *Międzynarodowe struktury wiedzy i innowacyjności – mechanizmy zmiany, aktualne trendy, uczestnicy* [w] E. Haliżak (red.), *Geoekonomia*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012, s. 102-188.

¹³ Zob. *OECD environmental outlook to 2*, OECD, Paris 2008.030

rewolucji informatycznej powoduje, że dotychczasowe systemy polityczne oparte na tradycyjnym modelu demokracji, nie odpowiadają potrzebom przyszłego rozwoju.¹⁴ Powstaje więc pilna potrzeba nowej, inspirującej koncepcji porządku politycznego świata, uwzględniającej przyszłe realia rozwoju. Ich zakres przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Ewolucja wiodących kierunków zmian w rozwoju gospodarki globalnej

Wiodące zasady	Kapitalizm klasyczny	Rozwój zrównoważony
Główny motyw	Pieniądze	Satysfakcja osobisto-społeczna
Główny cel	Wykorzystać pieniądze, by zapewnić jeszcze większe dochody tym, którzy i tak już je mają	Wykorzystać wszelkie możliwości, by zaspokoić podstawowe potrzeby wszystkich
Rozmiar firmy	Ogromna	Mała lub średnia
Koszty	Pokrywane z funduszy publicznych	Pokrywane przez użytkowników
Forma własności	Bezosobowa, nieobecna	Osobowa, zakorzeniona
Kapitał finansowy	Globalny, bez granic	Lokalny/narodowy z jasno określonymi granicami
Cel inwestycji	Maksymalizacja prywatnych zysków	Zwiększenie ogólnego dobrobytu
Rola zysków	Cel, który należy bezwzględnie maksymalizować	Bodziec do produktywnego inwestowania
Mechanizmy koordynujące	Centralne planowane przez megakorporacje	Samooorganizujące się rynki, lub sieci
Współpraca	Między konkurującymi przedsiębiorstwami, żeby uniknąć przestrzegania reguł konkurencji	Pomiędzy ludźmi lub społecznościami dla wspólnego dobra
Cel współzawodnictwa	Eliminowanie słabszych	Pobudzanie wydajności oraz myśli innowacyjnej
Rola rządu	Ochrona własności	Troska o kryteria zrównoważonego rozwoju
Handel	Wolny	Sprawiedliwy i wzajemnie korzystny
Orientacja polityczna	Elitarna, demokracja finansowa	Populistyczna, demokracja społeczna

Źródło: Opracowano na podstawie D. Korten, , *Świat po kapitalizmie. Alternatywy dla globalizacji*, Wydawnictwo – Stowarzyszenie „Obywatel”, Łódź 2002, s. 51.

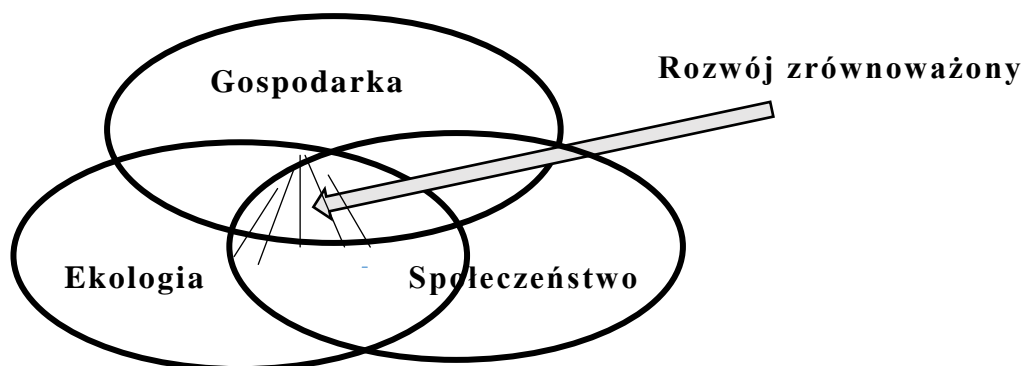
Istnieje dość powszechnie podzielany pogląd, że etapem początkowym procesu tworzenia nowej i inspirującej wizji przyszłego rozwoju gospodarki globalnej, może być koncepcja zrównoważonego rozwoju. Jest ona wieloaspektowo istotnie różna od znanego i realizowanego dotychczas w praktyce, modelu klasycznej kapitalistycznej gospodarki rynkowej.

¹⁴ Zob. J. Beylis, S. Smith (red.), *Globalizacja polityki światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.

3. Zrównoważona konkurencyjność

Rozwój zrównoważony to długotrwała zdolność gospodarki do kompleksowego rozwoju spełniającego warunki międzynarodowej sprawiedliwości. Koncepcja zrównoważonego rozwoju jest racjonalną propozycją kompleksowej odpowiedzi na wyzwania globalnego kryzysu. Główną cechą tej idei jest interdyscyplinarność łącząca w sobie problematykę gospodarczą, społeczną i ekologiczną. Ma ona przy tym charakter integrujący. Jej podstawowym celem jest takie kształtowanie rozwoju ludzkości, aby rozwój jednego z elementów sprawczych nie stanowił ograniczenia dla rozwoju pozostałych.¹⁵ Istotę tej koncepcji poglądowo ujmuje rysunek 1.

Rysunek 1. Istota rozwoju zrównoważonego



Źródło: Opracowanie własne.

Koncepcja zrównoważonego rozwoju, jako dotychczas jedyna, w sposób kompleksowy podejmuje problem długotrwałej zdolności współczesnej gospodarki do dalszego rozwoju, przy spełnieniu warunku międzypokoleniowej sprawiedliwości. Gospodarkę, środowisko naturalne i społeczeństwo należy traktować jako kompleks rozwojowy wymagający podejścia całościowego, przy uwzględnieniu cech specyficznych każdego z elementów, przy całej różnorodności powiązań między nimi. Tylko równość szans rozwojowych i międzynarodowa oraz międzypokoleniowa solidarność tworzą podstawę do przewyciężenia globalnych zagrożeń rozwoju.

Koncepcja zrównoważonego rozwoju to coś więcej niż wzrost. Wymaga ona mianowicie zmiany jego zawartości, uczynienia go mniej surowco- i energochłonnym, bardziej efektywnym i proekologicznym oraz bardziej społecznie sprawiedliwym. Pierwsze próby

¹⁵ Zob. *Nasza wspólna przyszłość. Raport Światowej Komisji do spraw Środowiska i Rozwoju*, PWE, Warszawa 1991.

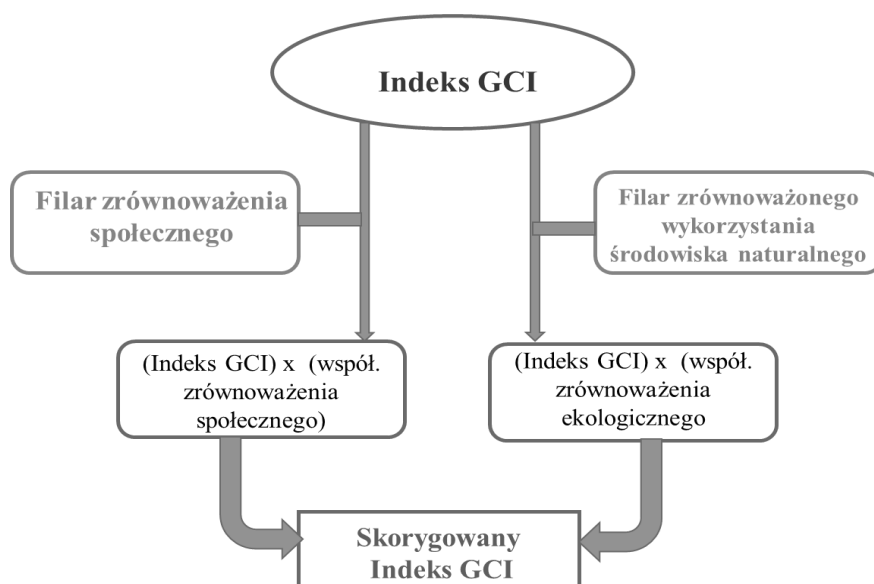
realizacji tej idei są już pilotażowo podejmowane i stymulują zmiany realiów rozwoju.¹⁶ Wpływa to także na ewolucję postrzegania konkurencyjności międzynarodowej. Szczególnie w ujęciu prospektywnym, zyskuje na popularności pojęcie zrównoważonej konkurencyjności.

Zrównoważona konkurencyjność to zespół współdziałających ze sobą instytucji, zasad polityki gospodarczej oraz innych czynników sprawiających, że kraj osiąga w długim okresie czasu wyższa niż inne kraje efektywność wykorzystania zasobów surowcowych i niematerialnych, przy jednoczesnym zapewnieniu równowagi społecznej i zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego.¹⁷ Reinterpretacja klasycznej definicji konkurencyjności oznacza włączenie do zespołu mierników służących sporządzaniu rankingu konkurencyjności międzynarodowej, dwóch nowych aspektów oceny:

- zrównoważenia społecznego,
- zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego.

Dwa powyższe aspekty, są podstawą korekty podstawowego indeksu konkurencyjności międzynarodowej (GCI) i przekształcenia go w indeks zrównoważonej konkurencyjności międzynarodowej (GCI^o). Schematycznie zasady tej korekty ujmuje poniższy rysunek.

Rysunek 2. Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności



Źródło: *The global competitiveness report 2014-2015*, WEF, Geneva 2015, s. 64.

Korekta indeksu konkurencyjności międzynarodowej o aspekt zrównoważenia społecznego następuje poprzez uwzględnienie wpływu mierników oceny:

- zaspokojenia podstawowych potrzeb ludności,

¹⁶ Zob. *Transforming our world: the 2030 agenda for sustainable development*, United Nations, New York 2015.

¹⁷ *The global competitiveness report 2014-2015*, WEF, Geneva 2015, s. 55.

- wykluczenia ekonomiczno-społecznego,
- spójności społecznej.

Korekta z tytułu wpływu zrównoważonego środowiska naturalnego na konkurencyjność obejmuje wpływ:

- polityki ochrony środowiska naturalnego,
- wykorzystania przez gospodarkę zasobów odnawialnych,
- poziomu degradacji środowiska naturalnego.¹⁸

Światowe Forum Ekonomiczne sporządzające „The global competitiveness report”, w edycji 2014-2015 obok tradycyjnego indeksu GCI sporządziło też ranking zrównoważonej konkurencyjności międzynarodowej. Spośród pierwszej dziesiątki krajów w rankingu podstawowym, wszystkie kraje oprócz USA, w efekcie korekty o aspekty zrównoważenia uzyskały korzystniejszy wskaźnik skorygowany GCI o:

- Szwajcaria - o 1,09,
- Finlandia - o 0,66,
- Niemcy - o 0,69,
- Japonia - o 0,59,
- Holandia - o 0,68,
- W. Brytania - o 0,44,
- Szwecja - o 0,59.

W przypadku USA, indeks GCI” pozostał w wersji skorygowanej praktycznie na tym samym poziomie (zmiana z 5,54 na 5,61). W wyniku korekty do pierwszej dziesiątki weszłyby Norwegia (z 5,35 na 6,28) i Nowa Zelandia (z 5,20 na 5,99). Po korekcie istotnie obniżył się indeks Chin (z 4,89 do 4,62), Indii (z 4,21 do 3,85) i Wietnamu (z 4,23 do 3,89).

Wyniki korekty indeksu GCI o elementy zrównoważonego wzrostu nie odbiegają od intuicyjnych ocen. Wprawdzie zakres korekty jest zróżnicowany, ale w zdecydowanej większości krajów nie zmieniło to pozycji poszczególnych krajów w rankingu.¹⁹ Z tej przyczyny ranking 2015-16 nie zawiera wersji GCI”. Nie powinno wynikać z tego, że aspekty społeczno-ekologiczne będą mało istotne w przyszłym rozwoju gospodarki światowej i przy ocenie międzynarodowej konkurencyjności poszczególnych krajów.

4. Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie

Niewątpliwie przyszły rozwój gospodarki światowej oznaczał będzie wzrost konkurencyjności międzynarodowej między państwami, regionami i przedsiębiorstwami. Jednakże będzie to konkurencyjność rozumiana nie leseferystycznie, a raczej w ramach rosnącej międzynarodowej współzależności. Także ocena konkurencyjności międzynarodowej będzie ewoluowała od dotychczasowego statycznego podejścia analitycznego, ku podejściu dynamicznemu i perspektywnemu. Takie nowoczesne rozumienie konkurencyjności musi

¹⁸ Tamże, s. 53-83.

¹⁹ Zob. *The global competitiveness report 2014-2015*, WEF, Geneva 2015, s.68-69.

korespondować z długookresową oceną perspektyw rozwoju gospodarki. Skuteczną realizację tego imperatywu utrudniają metody walki z utrzymującym się kryzysem globalnym, w których przeważają krótkookresowe i reaktywne reakcje na pojawiające się problemy nad długookresowymi działaniami strukturalnymi.

W warunkach globalizacji, której przyszłość wydaje się być niezagrażona, konkurencyjność z natury tego procesu staje się międzynarodową. Powoduje to, że perspektywna budowa przewagi konkurencyjnej polega na wykorzystaniu zmian globalnych w ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju. Zakres przyszłych zmian prowadzących do realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju zawiera wspomniana wyżej tabela 3. Zmiany te należy rozważać na tle nowego paradygmatu ekonomii współdzielenia.²⁰ Jej istotę stanowi założenie, że stałe dążenie do poprawy efektywności działania pozostanie wiodącą cechą rozwoju gospodarki. Producenci konkurując między sobą, wprowadzają systematycznie nowe rozwiązania techniczno-technologiczne powodujące spadek kosztów produkcji oraz cen towarów i usług, co zwiększa popyt. Proces ten będzie systematycznie postępował, aż osiągnie poziom maksymalnego wykorzystania mocy produkcyjnych i optymalną wydajność pracy. W tym momencie koszty krańcowe wyprodukowania każdej dodatkowej jednostki produktu zblizają się do zera, a w efekcie element cenowy konkurencyjności będzie stracił na znaczeniu.

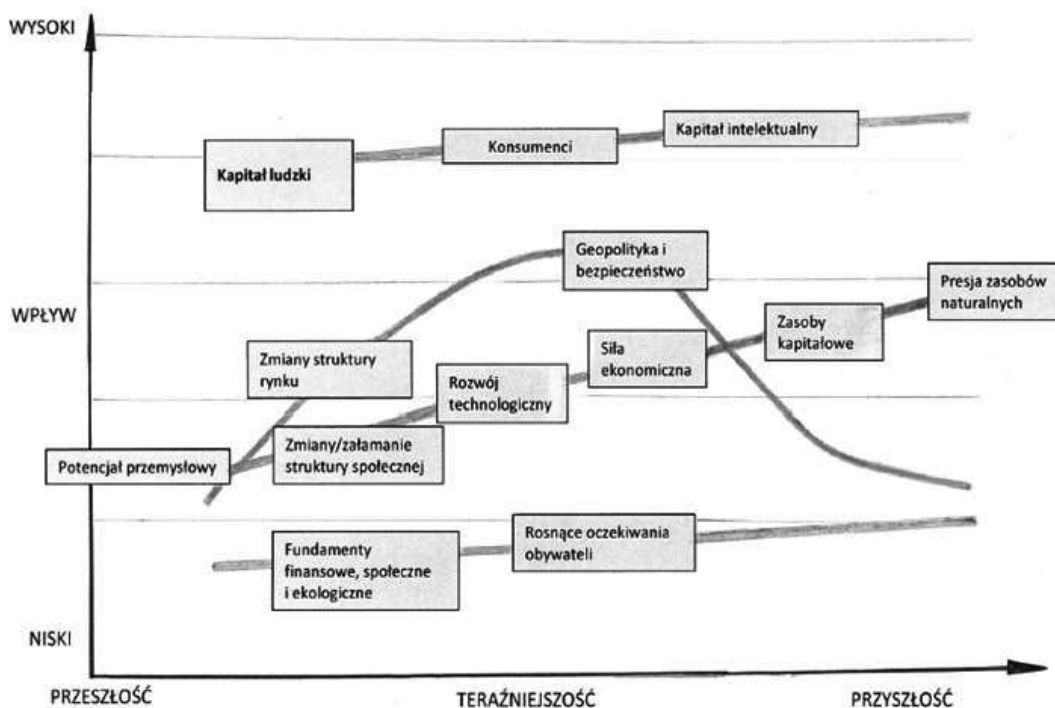
Nowe realia przyszłego rozwoju gospodarki światowej zdają się uwzględniać coraz liczniejsze prognozy z tego zakresu sięgające nawet 2050 roku. Są to prognozy, które cechuje ujęcie jakościowe poprzez pryzmat perspektyw zmian w poszczególnych krajach dominujących w światowej gospodarce.²¹ Zakładają one, iż globalizacja nie będzie ani powszechna ani w swoich przejawach korzystna dla wszystkich, ale będzie postępowała. Będą rosły przepływy handlowe, inwestycyjne i finansowe między krajami, a praca będzie coraz szerzej wykonywana ponad granicami.²² Wiodącym celem będzie idea rozwoju zrównoważonego, która nie stanie się powszechna. W okresie lat 2014-2050 przeciętny roczny wzrost realnego produktu krajowego brutto liczonego w dolarach amerykańskich z uwzględnieniem rynkowych kursów wymiany walut, szacuje się na: Indie: - 7,3%, Republika Południowej Afryki – 5,8%, Meksyk - 4,7%, Chiny – 4,6%, Brazylia – 4,1% i Rosja – 3,4%. Na 32 ujęte w prognozie kraje, ostatnią dziesiątkę stanowią kraje dominujące od lat w rankingu GCI, poczynając od USA – 24 miejsce i 2,4% wzrostu p.a., poprzez Japonię – 27 miejsce i 2,0% p.a., Niemcy – 29 miejsce i 2,0% p.a. Jeszcze bardziej ostrożnie i ogólnie zarysowany jest przyszły kształt uwarunkowań konkurencyjności międzynarodowej. Najbardziej rzeczowe i o znaczących walorach poznawczych ujęcie przyszłości międzynarodowej konkurencyjności przedstawia rysunek 3.

²⁰ Zob. J. Ryfkin, *Spoleczeństwo zerowych kosztów krańcowych*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2016.

²¹ Zob. *Long-term macroeconomic forecasts. Key trends to 2050*, The Economics Intelligence Unit, London 2015.

²² Zob. D. Yergin, *Wielkie bitwy o światową gospodarkę*, Wydawnictwo Karhaus, Warszawa 2014, s. 677-708.

Rysunek 3. Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie 2050 roku



Źródło: *IMD world competitiveness yearbook 2015*, Lausanne 2015, s. 508-509.

W powyższym prospektywnym ujęciu zwraca uwagę zróżnicowanie dynamiki wpływu czterech głównych grup uwarunkowań przyszłych zmian w konkurencyjności międzynarodowej. W grupie typowych uwarunkowań o podstawowym znaczeniu, do których zaliczamy fundamenty finansowe, społeczne i ekologiczne oraz rosnące oczekiwania ludności – ich wpływ jest i pozostanie niski, a znaczenie nieznacznie wzrośnie.

W grupie uwarunkowań o zróżnicowanym wpływie, do których zaliczamy: potencjał przemysłowy, zmiany struktury rynku, geopolitykę i bezpieczeństwo – ich wpływ dotychczas dynamicznie rósł i w przyszłości równie szybko będzie malał.

Wpływ czynników o rosnącym znaczeniu, do których zaliczamy zmiany struktury społecznej, rozwój technologiczny, siłę ekonomiczną, zasoby kapitałowe i presję ograniczonego zasobów naturalnych – dotychczas rósł i trend ten będzie kontynuowany.

Największy wpływ na konkurencyjność międzynarodową miały dotychczas i będą miały w przyszłości trzy główne uwarunkowania: kapitał ludzki, model konsumpcji i kapitał intelektualny. Wpływ ten będzie nawet wolni rósł²³.

Przy wolno zmieniających się realiach gospodarki globalnej w ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju, postęp w gospodarce oznacza utrzymywanie się niestabilność

²³ Zob. *Competitiveness and the global trends roadmap 2015-2050*, [w] *IMD world competitiveness yearbook 2015*, IMD, Lausanne 2015, s. 505-509.

warunków i niepewność kierunków rozwoju.²⁴ Rozwój to odnajdywanie się w systematycznie zmieniającej się rzeczywistości. Takie też będą miały charakter zmiany w zakresie uwarunkowań konkurencyjności międzynarodowej.

Wnioski

W warunkach strukturalnego kryzysu gospodarki globalnej, należy perspektywnie postrzegać kierunki zmian znanych uwarunkowań jej rozwoju, a szczególnie dostrzec uwarunkowania nowe i ocenić zakres ich potencjalnego wpływu. Przyszły rozwój gospodarki światowej należy postrzegać w ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju. W konsekwencji zmieniać się będzie podejście do podstaw oceny konkurencyjności międzynarodowej, kierunku konkurencyjności zrównoważonej. Oznacza to rozszerzenie zespołu mierników służących dotychczas ocenie konkurencyjności międzynarodowej, o mierniki oceny zrównoważenia społecznego i o mierniki oceny zrównoważonego korzystania ze środowiska naturalnego.

Pierwsze porównania obu wskaźników konkurencyjności międzynarodowej za 2014 rok wskazują, że różnice między nimi są niewielkie, a zmiany pozycji poszczególnych krajów w rankingach mało istotne i intuicyjnie oczekiwane. Największy wpływ na konkurencyjność międzynarodową będą miały w przyszłości trzy główne uwarunkowania: kapitał ludzki, zmiany modelu konsumpcji i kapitał intelektualny.

Bibliografia

Bagdał-Brzezińska M., *Międzynarodowe struktury wiedzy i innowacyjności – mechanizmy zmiany, aktualne trendy, uczestnicy* [w] E. Halizak (red.), *Geoekonomia*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.

Beylis J., Smith S. (red.), *Globalizacja polityki światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.

Competitiveness and the global trends roadmap 2015-2050, [w] *IMD world competitiveness yearbook 2015*, IMD, Lousanne 2015.

Fiedor B. (red), *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2002.

Gareffi G., *Global commodity chains. New forms of coordination and control among nations and firms in international industries*, „Competition and Change”, Nr 4/1996.

Global Manufacturing Competitiveness Index. The Deloitte Creative Studio, London 2015.

IMD World Competitiveness Yearbook, IMD, Lausanne 2015.

Jeliński B., *Sekularne tendencje zmian struktury handlu światowego*, [w] Praca zbiorowa, *Wyzwania gospodarki globalnej 2016*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2016.

Kissinger H., *Porządek światowy*, Wydawnictwo Czarne, Wołowiec 2016.

Korten D., *Świat po kapitalizmie. Alternatywy dla globalizacji*, Wydawnictwo – Stowarzyszenie „Obywatel”, Łódź 2002.

²⁴ Zob. J. Stiglitz, *Making globalization work*, Penquin Books, London 2007.

-
- Long-term macroeconomic forecasts. Key trends to 2050*, The Economics Intelligence Unit, London 2015.
- Nasza wspólna przyszłość. Raport Światowej Komisji do spraw Środowiska i Rozwoju*, PWE, Warszawa 1991.
- OECD environmental outlook to 2, OECD, Paris 2008.030
- Payne A., Philips N., *Rozwój*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2011.
- Ryfkin J., *Spółeczeństwo zerowych kosztów krańcowych*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2016.
- Stacewicz J., *Megatrendy a strategia i polityka rozwoju*, Wydawnictwo ELIPSA, Warszawa 1996.
- Stiglitz J., *Making globalization work*, Penquin Books, London 2007.
- Szymura-Tyc M., *Internacjonalizacja, innowacyjność i usieciowienie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo DIFIN S.A., Warszawa 2015.
- The global competitiveness report 2014-2015*, WEF, Geneva 2015.
- The global competitiveness report 2014-2015*, WEF, Geneva 2015.
- The global competitiveness report 2014-2015*, WEF, Geneva 2015.
- The Global Competitiveness Report, Global Economic Forum, Geneva 2015.
- The Global Innovation Index 2015*, World Intellectual Property Organization, Geneva 2015.
- The global innovation index 2015. Effective innovation policies for development*, World Intellectual Property Organization, Geneva 2015.
- Transforming our world: the 2030 agenda for sustainable development*, United Nations, New York 2015.
- Yergin D., *Wielkie bitwy o światową gospodarkę*, Wydawnictwo Karhaus, Warszawa 2014.
- Z. Bauman Z., *Globalizacja i co z tego dla ludzi wynika*, PIW, warszawa 2000.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2000.

UNIA EUROPEJSKA WOBEC WYZWAŃ WSPÓŁCZESNOŚCI

*„Musimy powiedzieć otwarcie,
że wartości narodowe, religijne są ważne,
trzeba je pielęgnować, bronić ich,
wpisać je do dokumentów europejskich.”*
V. Orban

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja głównych problemów stojących przed Unią Europejską oraz prezentacja ich genezy.

Począwszy od kryzysu rozpoczętego w roku 2008 wiele krajów członkowskich stoi w obliczu wynikających z funkcjonowania strefy euro zagrożeń dla gospodarki oraz finansów publicznych. Kolejnym wyzwaniem jest inwazja islamu wynikająca w ostatnim okresie z masowego napływu imigrantów muzułmańskich.

Problemem o charakterze strukturalnym jest natomiast model samej Unii nadmiernie ograniczający kompetencje państw narodowych. W tym kontekście decyzja Wielkiej Brytanii o wyjściu z UE powinna być potraktowana jako zapowiedź dalszej dekompozycji Unii.

Utrzymanie Wspólnoty wymaga przede wszystkim wzmocnienia roli państw narodowych, rezygnacji z polityki multikulturalizmu oraz odejścia od ideologii politycznej poprawności. Oznacza to konieczność rezygnacji z budowy unijnego superpaństwa opartego na liberalno-lewicowej ideologii na rzecz Europy Narodów oraz powrotu do tradycyjnych wartości cywilizacji łańciskiej.

THE EUROPEAN UNION AND THE CHALLENGES OF CONTEMPORARY TIMES

Summary

The objective of this article is the identification of the main problems facing the European Union and the presentation of their origins.

Numerous member states have been facing threats to economy and public finance resulting from the euro area since the 2008 crisis. The invasion of Islam stemming from the recent mass influx of Muslim immigrants poses yet another challenge.

Another problem – a structural one – is the very model of the Union excessively limiting the competencies of national states. In this context, the decision of Great Britain to leave the EU should be treated as a sign of further decomposition of the Union.

In order to preserve the Community the role of national states must be strengthened and the resignation from multi-cultural policy and departure from the ideology of political correctness are required. This means that the construction of the Union Super-State based on liberal and leftist ideology must be relinquished in favour of Europe as the Union of Nations and the return to traditional values of Latin civilization.

Keywords: UE federalism, euro area, migration crisis.

¹ Dr Miroslaw Jodko - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

Wstęp

Integracja europejska weszła na wyższy poziom wraz z utworzeniem przed bez mała ćwierćwieczem Unii Europejskiej. Od tego czasu wyraźnie wzmożyły się dążenia do scentralizowania nowego organizmu i nadania mu struktury federalistycznej. Inspiracją dla tych procesów wywodziła się z kilku źródeł. Ideową podstawą była, między innymi, prezentowana w latach dwudziestych ubiegłego wieku wizja Paneuropy autorstwa Coudenhove-Kalergiego. Ten właśnie myśliciel i polityk był zdecydowanym zwolennikiem federalizmu, który miał być naturalną konsekwencją poczucia wspólnoty europejskiej. Późniejsza realizacja tego modelu integracji wynikała jednak, jak się okazuje, nie z przekonania o nadrzędności interesu wspólnotowego ale z walki o indywidualne interesy narodowe.

Dążenia centralistyczne oraz ograniczanie suwerenności krajów członkowskich doprowadziły do najpoważniejszego kryzysu strukturalnego UE. Spektakularną tego egzemplifikacją jest czerwcową decyzją wyjścia Wielkiej Brytanii z unijnej wspólnoty. Dalsze trwanie UE wymaga więc odejścia od modelu federalistycznego i upodmiotowienia państw narodowych.

Utworzenie unii walutowej było przedstawiane jako istotny warunek szybszego rozwoju ekonomicznego oraz wzrostu znaczenia UE w wymiarze globalnym. Kryzys 2008 roku wyraźnie uwidoczniał, że wspólna strefa walutowa okazała się dla kilku krajów ekonomiczną pułapką, z której trudno się wydostać. Jednym z głównych wyzwań stojących przed Unią jest więc zasadnicza przebudowa strefy euro bądź jej całkowita likwidacja. Utrzymywanie wspólnej strefy walutowej będzie bowiem generować ciągłe napięcia przyczyniając się do dezintegracji UE.

Kolejnym wyzwaniem jest ekspansja islamu. Zjawisko to zyskało nowy ciężar gatunkowy wraz z ogromnym napływem imigrantów w ostatnim okresie. Wystawiło to na próbę dotychczasową politykę otwartych granic podważając założenia układu z Schengen. Ukazało również manowce i fiasko propagowanej, zwłaszcza w krajach starej Unii, polityki wielokulturowości. Warunkiem dalszego trwania Unii jest więc radykalna zmiana polityki imigracyjnej sprowadzająca się w swej istocie do zablokowania masowego i niekontrolowanego napływu imigrantów.

1. Droga do federacji – od Paneuropy do Unii Europejskiej

Bez mała sto lat temu jeden z głównych zwolenników integracji europejskiej widział w zjednoczonej Europie zabezpieczenie przed trzema groźącymi katastrofami: wojną europejską podobną do Wielkiej Wojny 1914-18, agresywnym ekspansjonizmem rosyjskim w jego wersji komunistycznej oraz załamaniem gospodarczym. Wedle R. Coudenhove-Kalergiego: „Jedynym ratunkiem przed tymi groźącymi katastrofami jest Paneuropa; zjednoczenie

wszystkich demokratycznych państw kontynentu europejskiego w jedną międzynarodową grupę, w jeden polityczny i docelowy związek.”²

Powyższy pogląd zaprezentowany w roku 1924 został w zasadniczej mierze ponownie potwierdzony w pracy opublikowanej w roku 1953. Już sam jej tytuł („*Naród europejski*”) sugeruje istnienie nowego bytu. Precyzyjniej rzecz ujmując należałoby powiedzieć: konieczność stworzenia narodu europejskiego. Tylko wtedy możliwym będzie uniknięcie zbrojnych konfliktów analogicznych do amerykańskiej wojny secesyjnej. Coudenhove-Kalergi nie miał wątpliwości, że idea stworzenia narodu europejskiego jest warta rezygnacji z tożsamości narodowej a przynajmniej z prymatu interesu narodowego nad europejskim. „Prędzej czy później musi dla każdego narodu nadejść taka chwila, kiedy opłaci się mu złożyć narodową ofiarę na ołtarzu Europy, kiedy sprzeczności interesów powstają między polityką narodową i europejską. Jeśli Europa nie chce się rozpaść, musi się podbudować prawdziwym europejskim patriotyzmem, który zatriumfuje nad patriotyzmem narodowym. Wszystko inne prowadzi do katastrofy: do wojny domowej, do wojny światowej, do bolszewizmu.”³

Powyższa wypowiedź wyraźnie definiuje wizję przyszłej wspólnoty europejskiej. Docelowym rezultatem powinien być system federacyjny powstały w wyniku likwidacji dotychczasowej podmiotowości narodowej oraz państwowej suwerenności. Coudenhove-Kalergi jest przekonany, że nową tożsamość europejską będzie można stworzyć bazując na trzech filarach tradycji europejskiej: greckiej idei wolności, chrześcijańskiej idei braterstwa i uniwersalizmu oraz uwspółcześnionej idei rycerskości. Dzięki temu: „Młode pokolenie będzie z tego dumne, że może przyznawać się do europejskiego patriotyzmu, który obejmuje nie tylko geograficzny obszar, ale jest również jednym z najpiękniejszych ideałów wszechczasów. A ci Europejczycy starego pokolenia, których serca i umysły pozostały młode, znajdą siłę, by rozerwać ciasnotę ich etnicznych ideałów poprzez rozległy europejski patriotyzm wolności, braterstwa i rycerskości.”⁴

W przytoczonej wypowiedzi można wyraźnie dostrzec przekonanie, że warunkiem europejskiego zjednoczenia jest wzniesienie się na ponad narodowy poziom identyfikacji społecznej. Europejski patriotyzm oznacza więc przejście do wyższego stadium tożsamości społecznej, którego warunkiem jest wyzwolenie od identyfikacji narodowej. Można odnieść wrażenie, że wedle Coudenhove-Kalergiego patriotyzm narodowy jest w swej istocie skonfliktowany z patriotyzmem europejskim. Stąd też warunkiem koniecznym dla bycia prawdziwym Europejczykiem jest „rozerwanie ciasnoty etnicznych ideałów”. Rezultatem tego będzie w sferze ideowej i społecznej stworzenie nowego, prawdziwego Europejczyka, zaś w sferze politycznej utworzenie państwa federacyjnego – Paneuropy.

Podjęta po Drugiej Wojnie polityka integracji europejskiej inspirowana była koniecznością sprostania podobnym, jak w okresie międzywojennym, zagrożeniom. Integracja miała, po pierwsze, zapobiec konfliktom europejskim zastępując konfrontację militarną pojednaniem i współpracą. Integracja miała również stworzyć zaporę dla ekspansji komunizmu realizowanej

² R. Coudenhove-Kalergi, *Manifest Paneuropejski 1924*, w: R. Coudenhove-Kalergi, *Naród europejski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1998, s.121.

³ R. Coudenhove-Kalergi, *Naród europejski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1998, s.116-117.

⁴ *Ibidem*, s.118.

przez agresywną politykę Związku Sowieckiego. Trzecim zagrożeniem była perspektywa degradacji ekonomicznej Europy. Czołowi politycy⁵ podejmujący realizację programu integracji europejskiej kierowali się przeświadczeniem, że nowy model współpracy pozwoli sprostać powyższym wyzwaniom.

Wejście na instytucjonalną drogę integracji europejskiej zainicjowane na początku lat pięćdziesiątych nie przesądzało jeszcze o jej docelowym modelu. Analiza prezentowanych ówczesnie poglądów pozwala natomiast na identyfikację trzech zasadniczych wizji nowego porządku.

Najdalej idącym rozwiązaniem była opcja federalistyczna. Zgodnie z nią rezultatem finalnym miało być utworzenie nowego bytu politycznego, który często był określany mianem Stanów Zjednoczonych Europy. Nowe państwo federalne oznaczało docelowo likwidację tworzących je państw narodowych jako podmiotów prawa międzynarodowego.

Modelem przeciwstawnym do koncepcji federalistycznej był model konfederacyjny. W tym przypadku zachowana byłaby podmiotowość i prymat państw narodowych nad instytucjonalnymi formami integracji. Rezultatem byłaby Europa Narodów.

Trzeci model bywa określany mianem funkcjonalistycznego. To rozwiązanie zakłada rezygnację z jednoznacznego określenia docelowej formy integracji zakładając konieczność dostosowania polityki do aktualnych uwarunkowań. Można powiedzieć, że w takiej sytuacji obowiązuje zasada dopasowania poziomu integracji do istniejących potrzeb i możliwości.

Zarówno utworzenie Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali jak też powołanie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej współgrało, ogólnie rzecz biorąc, z ówczesnymi uwarunkowaniami gospodarczymi i politycznymi. W ujęciu modelowym integracja instytucjonalna miała charakter funkcjonalistyczno-konfederacyjny.

Natomiast utworzenie w roku 1992 Unii Europejskiej wyraźnie przechyliło szalę na rzecz modelu federacyjnego. Potwierdzeniem i pogłębieniem tego kierunku integracji był zawarty w roku 2007 Traktat Lizboński. Praktyczną jego konsekwencją było dalsze ograniczenie kompetencji państw członkowskich na rzecz wzmocnienia roli instytucji centralnych UE.

W tym miejscu warto zestawić wizję Paneuropy z jej ucieleśnieniem w postaci UE. Jak nietrudno zauważyć nie nastąpiło oczekiwane przebudowanie świadomości Europejczyków. Nadal identyfikacja narodowa jest nadrzędna w stosunku do europejskiej. Można więc powiedzieć, że nie ukształtował się nowy Europejczyk. Co więcej, obywatele poszczególnych krajów mają często świadomość odrębności czy nawet konfliktu swych interesów.

Utworzenie UE również nie wpływało, w przeciwieństwie do oczekiwań Coudenhove-Kalergiego, z chęci podporządkowania interesu narodowego europejskiemu patriotyzmowi. Forsowanie rozwiązań federacyjnych wynikało bowiem najczęściej nie z założeń ideowych inspirowanych poczuciem europejskiej wspólnoty ale z dążenia do realizacji własnych narodowych interesów⁶. W tym miejscu należy przypomnieć, że głównym promotorem przekształcenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w Unię Europejską była Francja. Władze tego kraju chciały w ten sposób zneutralizować oczekiwane po zjednoczeniu

⁵ Jean Monnet, Robert Schuman, Konrad Adenauer, Alcide de Gasperi.

⁶ Oczywiście w takich przypadkach stosowany był często kamuflaż w postaci np. „wartości europejskich” czy „solidarności europejskiej”.

polityczne i gospodarcze wzmocnienie Niemiec. Natomiast stosunkowo szybko Niemcy zorientowały się, że nowe struktury miast ograniczać ich rolę mogą być w rzeczywistości wykorzystane do wzmocnienia pozycji tego kraju. Nitki, które miały krępować niemieckiego Guliwera okazały się w istocie sznurkami, za pomocą których polityka niemiecka może sterować Unią.

Utworzenie UE oznaczało również oderwanie poziomu integracji instytucjonalnej od poziomu rzeczywistych uwarunkowań. W rezultacie instytucjonalna forma integracji nie koresponduje z realiami gospodarczymi, społecznymi i politycznymi tworząc systemowy dysonans.

Reasumując można stwierdzić, że procesy integracyjne przekroczyły poziom optimum. Nadal najwyższym poziomem identyfikacji społecznej pozostaje bowiem poziom narodowy. Z tego też względu decyzje w sprawach kluczowych powinny pozostawać w gestii poszczególnych państw członkowskich. Decyzje podejmowane w Brukseli powinny zaś zapadać przy rzeczywistej, nie zaś wymuszonej, aprobachie członków UE. Jest to zrozumiałe w sytuacji gdy cele państw w sferze politycznej, gospodarczej oraz społecznej są nie tylko odmienne ale często sprzeczne.

W świetle powyższego utworzenie UE uznać należy za obarczone systemowym grzechem założycielskim. Narastanie konfliktów między państwami członkowskimi a - umownie mówiąc - Brukselą jest więc logiczną konsekwencją błędu systemowego Unii. Dążenie do większej integracji doprowadziło bowiem paradoksalnie do wejścia na drogę dezintegracji. Najnowszym tego dowodem jest czerwcową decyzja Brytyjczyków o wyjściu ich kraju z UE. Obrazowym uzasadnieniem tego kroku jest zaś sprzeciw wobec „bycia zakładnikiem w bagażniku auta, które prowadzi ktoś inny i w tempie, nad którym nie mamy kontroli.”⁷

2. Liberalna demokracja – polityczne manowce

System promowany w głównym nurcie integracji europejskiej określić można mianem liberalnej demokracji. Zasadnicze jego założenia kształtowały się w szczególności pod wpływem doświadczeń międzywojennych oraz ideologii wyrastającej z myśli oświeceniowej w jej francuskiej wersji. Trauma doświadczeń lat trzydziestych wiązała się z obawą, że system demokratyczny może przekształcić się w system totalitarny w jego twardej (niemiecki narodowy socjalizm) bądź łagodniejszej (fasyzm włoski) formie. Podkreślić należy, że w przypadku Włoch a zwłaszcza Niemiec system totalitarny został wprowadzony przy szerokim poparciu społecznym.⁸ Stąd też część elit europejskich preferowała takie rozwiązania, które stanowiłyby zabezpieczenie przed dobrowolnym przekształceniem demokracji w system totalitarny. Wiązało się to z ograniczeniem tradycyjnej, rozumianej jako wola większości, istoty demokracji. „Stworzono takie systemy prawnych zabezpieczeń, które mają uniemożliwiać ludowi popadnięcie w samowolę. Z konieczności muszą to być hamulce, które

⁷Michael Gove – brytyjski minister sprawiedliwości.

⁸ W Niemczech Adolf Hitler objął władzę zgodnie z procedurami demokratycznymi. Budowa ustroju Trzeciej Rzeszy odbywała się zaś w oparciu o formalno-prawne rozwiązania zgodne z pozytywistycznym rozumieniem prawa.

nie podlegają wprost kontroli demokratycznej. Miały one wzmocnić pierwiastek sprawiedliwości, do minimum ograniczyć ryzyko recydywy 1933 roku.”⁹

Z powyższego wynika, że elity unijne uznały za konieczne istotne ograniczenie wpływu obywateli na politykę. Na poziomie unijnym oznaczało to zwiększanie kompetencji Brukseli kosztem poszczególnych państw członkowskich.

Upowszechnił się również pogląd upatrujący zagrożeń dla preferowanego modelu społeczno-politycznego w tradycyjnych strukturach i wartościach. Ideologia liberalno-lewicowa zakładała przebudowę społeczeństwa mającą charakter zakrojonej na szeroką skalę inżynierii społecznej. Nowe społeczeństwo europejskie miało wyzbyć się tradycyjnych wartości na rzecz nowej, inspirowanej myślą lewicową, tożsamości. W związku z tym zaczęto kwestionować wartości takie jak naród, religia oraz rodzina. Identyfikację narodową oraz postawy patriotyczne próbowano utożsamiać z nacjonalizmem czy wręcz szowinizmem. Szmernowano również oskarżeniami o ksenofobię.

Poza osłabianiem tożsamości narodowej prowadzono działania zmierzające do wyeliminowania religii ze sfery społecznej. W szczególności odnosiło się to do katolicyzmu uznawanego za przeszkodę w budowie nowego społeczeństwa. W tym przypadku chodziło zarówno o hierarchiczną i autonomiczną strukturę Kościoła jak i system stałych norm religijnych i etycznych. Odwołanie się do wartości transcendentnych oraz organizacja społeczeństwa na bazie struktur kościelnych stanowią bowiem istotną zaporę dla polityki inżynierii społecznej. „Ostatnia faza walki z silnymi tożsamościami to zdecydowany atak na rodzinę i ideologia gender, która próbuje zakwestionować koncepcję stabilnej natury ludzkiej. To nic innego jak próba politycznego uchylecia podstawowych praw bytu i myślenia. Założenie jest takie, że jeśli nie będzie żadnych trwałych tożsamości, to pozostanie wola polityczna przyjmująca postać prawa.”¹⁰

Atak na chrześcijaństwo oraz tradycyjne wartości i struktury społeczne skutkowało wyraźnym osłabieniem fundamentów klasycznej tożsamości europejskiej nie tworząc w to miejsce żadnej stabilnej podstawy.

Brak solidnego spoiwa nie pozwala jednak na budowę trwałych struktur wspólnotowych w wymiarze europejskim. Trafną diagnozę tego problemu przedstawił Victor Orban: „Elita europejska, decydenci, politycy wmówili sobie, że właściwym kierunkiem rozwoju jest zlikwidowanie naszych tożsamości. Że już nie jest nowocześnie być Polakiem, Węgrem, chrześcijaninem. Zamiast tego miała się pojawić nowa tożsamość: europejska. Ale ten proces przebiegał zbyt wolno, więc go przyspieszono. I temu, poprzez Brexit, Brytyjczycy powiedzieli „nie”, chcieli pozostać Brytyjczykami.”¹¹ Wyrażając przekonanie, że zarówno tożsamość religijna jak i tożsamość narodowa są istotnym czynnikiem świadomości społecznej, Orban stwierdza: „Nie ma takiej tożsamości europejskiej, która mogłaby to wszystko zastąpić, co najwyżej może się poza tym pojawić, ale nie w miejsce tego. Nie ma czegoś takiego jak naród europejski. Są Polacy, Węgrzy i Niemcy. Im skuteczniejsze są wartości klasyczne, tym skuteczniejsi będziemy w następnych dekadach. /.../ Musimy powiedzieć otwarcie, że wartości

⁹ D. Karłowicz, *Lud stracił wpływ na politykę*, Rzeczpospolita, 13-15 sierpnia 2016.

¹⁰ Ibidem.

¹¹ V. Orban, *Europejska (kontr)rewolucja*, „wSieci”, nr 37(198) 2016.

narodowe, religijne są ważne, trzeba je pielęgnować, bronić ich, wpisać je do dokumentów europejskich.”¹²

3. Europa w obliczu inwazji islamu

Począwszy od wczesnego średniowiecza Europa znajduje się w ciągłym konflikcie ze światem islamu. Militarna ekspansja świata arabskiego doprowadziła do opanowania większości Półwyspu Iberyjskiego oraz Sycylii i części południowych Włoch. Bitwa pod Poitiers powstrzymała w roku 732 błyskawiczną do tego czasu inwazję islamu. Nastąpił trwający kilkaset lat okres Rekonkwisty, który doprowadził do wyparcia arabskich muzułmanów z południa Europy. Jednocześnie narastało kolejne daleko poważniejsze niebezpieczeństwo. Zislamizowane ludy tureckie rozpoczęły inwazję na Europę od południowego wschodu. Historyczną i polityczną cezurą był upadek Konstantynopola w roku 1453. Kolejne półtora stulecia oznaczało ciągłą ekspansję terytorialną Imperium Otomańskiego, które opanowało Bałkany oraz weszło do Europy Środkowej. Przełom w starciu Europy z islamem przyniosło zwycięstwo koalicji chrześcijańskiej pod Lepanto w roku 1571. Nie oznaczało to jednak definitywnego powstrzymania inwazji muzułmańskiej. Nastąpiło to dopiero w roku 1683 w wyniku klęski Turków pod Wiedniem. Wypieranie Turcji (a tym samym islamu) z Europy trwało przez ponad dwieście lat aż do początków wieku dwudziestego. Efektem końcowym był rozpad Imperium Tureckiego i zniesienie kalifatu.

W latach dwudziestych ubiegłego stulecia mogło wydawać się, że Europa definitywnie uwolniła się od islamskiego zagrożenia. Jak się jednak okazało okres spokoju trwał około czterdziestu lat. Począwszy od końca lat pięćdziesiątych groźba inwazji islamu znowu zaczęła odzywać. W tym kontekście należy zwrócić uwagę na politykę, która doprowadziła do pojawienia się w Europie znaczących społeczności muzułmańskich. Pierwsze na tę drogę weszły dwa kraje: Francja i Niemcy.

W przypadku Francji imigracja muzułmańska była w zasadniczej mierze konsekwencją likwidacji imperium kolonialnego. Długotrwała wojna w Algierii została zakończona decyzją de Gaulle’a o wycofaniu się z tego kraju. Konsekwencją była emigracja do Francji nie tylko *pied noirs*, czyli osiadłych tam od kilku pokoleń Francuzów, ale również tych Algierczyków, którzy współpracowali z władzami francuskimi. Oznaczało to napływ licznej grupy uchodźców deklarujących lojalność wobec nowej ojczyzny ale związanych kulturowo z cywilizacją islamu¹³. W tym miejscu należy podkreślić, że imigracja algierska miała w pierwszej odsłonie charakter polityczny. Natomiast kolejne fale imigrantów ze świata muzułmańskiego były motywowane względami ekonomicznymi. Wraz z demontażem francuskiego dominium zwiększał się płynący do Francji strumień mieszkańców byłych kolonii (głównie afrykańskich) zachęconych między innymi systemem opieki socjalnej oferowanej w ramach państwa opiekuńczego. Konsekwencją tych procesów jest stworzenie we Francji najliczniejszej w Europie społeczności muzułmańskiej.

¹² Ibidem.

¹³ Jak się okazało potomkowie tych imigrantów w dużej części zaczęli jednak identyfikować się przede wszystkim z islamem.

Odmierna w porównaniu z Francją jest geneza imigracji muzułmańskiej w Niemczech. W tym przypadku nie wiązało się to z dekolonizacją ale wynikało ze swoistej kalkulacji ekonomicznej. W początkach lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku szybko rozwijająca się gospodarka niemiecka natknęła się na barierę siły roboczej. Podjęte zostały działania na rzecz zwiększenia imigracji zarobkowej z krajów europejskich. Oferta kierowana do takich krajów jak Hiszpania, Portugalia czy Włochy nie okazała się wystarczająco atrakcyjna. Również imigranci z Jugosławii nie mogli zapewnić odpowiedniego dopływu siły roboczej. W rezultacie władze niemieckie inspirowane przez kręgi biznesowe zainteresowały się Turcją. Uznano, że wymagania płacowe i socjalne pracowników tureckich są na tyle skromne by czerpać korzyści z dopływu taniej siły roboczej. W pierwotnych planach turecka imigracja zarobkowa miała być okresowa. Zakładano, że imigranci po kilku latach powrócą do swego kraju, zwłaszcza, że cały proces kwalifikowania do wyjazdu oraz przyjęcia siły roboczej był prowadzony i monitorowany przez władze tureckie i niemieckie. Rzeczywistość okazała się odmienna od założonych oczekiwań. Gastarbeiterzy tureccy zaakceptowali warunki bytowe w Niemczech i w większości nie myśleli o powrocie. Myśleli natomiast o założeniu rodziny oraz sprowadzeniu bliskich. W rezultacie pojawiła się w Niemczech kilkumilionowa społeczność muzułmańska.

W wielu innych krajach europejskich liczne obecnie społeczności muzułmańskie zaczęły się tworzyć począwszy od lat siedemdziesiątych wieku dwudziestego. Zasadniczą tego przyczyną była świadomie prowadzona przez rządy polityka otwartości wobec imigrantów. Funkcjonujący w Europie Zachodniej system zabezpieczeń socjalnych był z kolei magnesem przyciągającym imigrantów z obszarów Trzeciego Świata. Ze względu na uwarunkowania geograficzne i logistyczne oznaczało to przede wszystkim napływ muzułmanów.

Współczesna najnowsza fala napływu imigrantów ma swe przyczyny w wydarzeniach dokonujących się na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat na Bliskim Wschodzie oraz w Północnej Afryce. Amerykańska inwazja na Irak doprowadziła do destabilizacji tego kraju. Wbrew zamierzeniom nie powiodła się próba utworzenia systemu politycznego opartego na zasadach demokracji i cieszącego się społecznym poparciem. Podziały religijne oraz etniczne okazały się zbyt silne by utrzymać jedność narodową i społeczną¹⁴. Wiosna Arabska doprowadziła natomiast do zdestabilizowania sytuacji politycznej w kilku kolejnych krajach tego regionu. Wprawdzie w Tunezji oraz Egipcie sytuacja została opanowana ale Libia oraz Syria stały się polem otwartego konfliktu militarnego. W przypadku Libii można mówić o wytworzeniu się próżni politycznej i zapaści, czy wręcz rozpadzie, państwa. Syria natomiast jest od kilku lat polem krwawej wojny domowej z udziałem czynników zewnętrznych.

Konsekwencją wspomnianych konfliktów jest wielomilionowa rzesza uchodźców napływających do krajów sąsiednich (głównie Turcji, Jordanii oraz Libanu).

Strumień imigrantów napływających do Europy zamienił się w rzekę w latach 2014/2015. Inspiracja zewnętrzna wynikała z polityki władz tureckich, polityki islamistów oraz interesów mafii przemytniczych. Turcja zdecydowała się na ułatwienie emigracji do Europy traktując to z jednej strony jako sposób na rozładowanie problemów związanych z uchodźcami syryjskimi, z

¹⁴ Główną przyczyną konfliktu religijnego jest antagonizm między szytami a sunnitami. Przyczyną konfliktu etnicznego są natomiast aspiracje niepodległościowe Kurdów.

drugiej zaś jako narzędzie nacisku na UE. Islamiści, z kolei, uznali masowy napływ muzułmanów do Europy za skuteczną formę inwazji islamu w perspektywie długofalowej oraz możliwość przetrucenia w masie imigrantów swoich bojowników. Głównie materialne motywacje kierowały natomiast mafiami przemytniczymi traktującymi transport do Europy jako dochodowy biznes.

Inspiracją wewnętrzną (z perspektywy Europy) dla imigracji była natomiast polityka rządu niemieckiego. Kanclerz Angela Merkel *de facto* zachęcała do imigracji znosząc praktycznie regulacje wjazdowe oraz obiecując życzliwe przyjęcie. Za tą decyzją kryła się prawdopodobnie chęć przełamania takiej, jak przed pół wiekiem, bariery zatrudnienia. Można więc zasadnie domniemywać, że imigracja miała, wedle pierwotnych planów, zwiększyć podaż siły roboczej.

Polityce otwartych granic forsowanej przez Niemcy i Brukselę towarzyszył atak na kraje, które dbały o przestrzeganie unijnej legislacji wynikającej z Układu z Schengen. Głównym obiektem ataku stały się Węgry oskarżane o ksenofobię i nacjonalizm. Paradoksalnie to nie rząd niemiecki oraz Komisja Europejska wymuszające łamanie obowiązującego prawa ale właśnie Węgry przestrzegające unijnej legislacji stanęły na cenzurowanym. W tym kontekście trafną jest poniższa diagnoza obecnego kryzysu imigracyjnego: „Prawdziwy problem nie znajduje się gdzieś poza Europą, ale w niej samej. Przyszłości Europy w pierwszym rzędzie zagrażają nie ci, którzy chcą się tu dostać, lecz ci polityczni, gospodarczy i intelektualni liderzy, którzy próbują ją przetworzyć wbrew woli Europejczyków. Tak powstała najdziwniejsza koalicja w dziejach świata: koalicja przemytników ludzi, aktywistów obrony praw człowieka i głównych europejskich polityków. Powstała, by w sposób zaprogramowany sprowadzić tu miliony imigrantów.”¹⁵

Warto w tym kontekście przytoczyć również opinię byłego premiera, Leszka Millera, zaprezentowaną w jednym z wywiadów: „Europę zalewają imigranci, którzy wcale nie chcą się integrować. Chcą, żeby Europa dostosowała się do nich, nie odwrotnie. Ja tego pewnie nie dożyję, ale pan być może tak – może nadejść moment, gdy trzeba będzie walczyć z bronią w rękę na ulicach europejskich miast, żeby zachować naszą tożsamość. Na razie oglądamy budowanie konia trojańskiego na oczach zdumionych Trojan i w dodatku za ich pieniądze. Trojanami jesteśmy my – mieszkańcy krajów Unii.”¹⁶

Napływ imigrantów oraz umacnianie i powiększanie enklaw muzułmańskich będzie czynnikiem, który podminuje UE w jej obecnej formule. Konsekwencją tego może być w niedługim czasie faktyczne zakwestionowanie Układu z Schengen. W dalszej perspektywie należy spodziewać się zaostrzenia konfliktów na tle religijnym i cywilizacyjnym w krajach z licznymi społecznościami muzułmańskimi. Taką opinię prezentuje również duński parlamentarzysta Kenneth Kristensen Berth: „/.../ mamy w Danii do czynienia ze wzrastającym zagrożeniem ze strony islamizmu. To jednak szerszy problem, który dotyka całą Europę Zachodnią. Jeżeli nie poradzimy sobie z napływem imigrantów, to obawiam się, że za 5-10 lat część obywateli państw zachodnich będzie się zastanawiała nad ucieczką do wschodniej części UE, ponieważ u nas nie będzie już można spokojnie żyć”¹⁷.

¹⁵ V. Orban, *Brońmy Europy przed szaleństwem Brukseli*, „wSieci”, nr 11, 2016.

¹⁶ L. Miller (wywiad), *Nazywa się mnie PiS-owcem, mam to gdzieś*, „wSieci”, 1-7 lutego 2016.

¹⁷ K.K. Berth (wywiad), *Większość muzułmanów w Danii nie pracuje*, „Do Rzeczy”, 8-14 lutego 2016.

Zgadając się z Berthem dodać należy, że spełnienie tego scenariusza najprawdopodobniej oznaczać będzie koniec samej UE.

4. Euro – ciężar wspólnej waluty

Utworzenie strefy euro motywowane było kalkulacjami politycznymi nie zaś względami ekonomicznymi. Oficjalnie odwoływano się wprawdzie do argumentacji kładącej nacisk na aspekt gospodarczy tego przedsięwzięcia ale właściwe przesłanki były odmienne. Z jednej strony wspólna waluta miała być istotnym narzędziem prowadzącym do pogłębienia integracji w wersji federacyjnej; z drugiej zaś swoistego rodzaju zabezpieczeniem przed dominacją niemiecką. Obawy przed nadmiernym wzmocnieniem się Niemiec w wyniku zjednoczenia podzielała zwłaszcza Francja. Można więc powiedzieć, że wprowadzenie wspólnej waluty zostało niejako wymuszone na Niemczech.

Wprawdzie opinie krytyczne formułowano już od pierwszych chwil tworzenia wspólnej waluty lecz główny, oficjalny przekaz był jednoznacznie optymistyczny. Euro miało przede wszystkim przyczynić się do przyspieszenia wzrostu i pozytywnie wpłynąć na gospodarkę wspólnej strefy walutowej. Dokonać się to miało m.in. dzięki większej dostępności kapitału oraz obniżeniu kosztów transakcyjnych. Bagatelizowano natomiast obecną w teorii ekonomii koncepcję optymalnego obszaru walutowego (OOW). Przypomnijmy, że warunkami konstytuującymi OOW są: jednorodność, elastyczność, mobilność oraz zintegrowanie¹⁸. Jednorodność oznacza duże podobieństwo gospodarek przyjmujących wspólną walutę. Rozumieć przez to należy synchronizację cykli koniunkturalnych, zbliżoną strukturę gospodarek oraz podobną strukturę handlu zagranicznego. Elastyczność określa reakcję rynku pracy na wahania popytu. W tym przypadku chodzi o szybkość i poziom dostosowań płacowych oraz stopień liberalizacji rynku pracy tj. możliwość regulowania wielkości zatrudnienia przez pracodawców. Mobilność oznacza natomiast zdolność przepływu pracy i kapitału zarówno w wymiarze wewnętrznym (krajowym) jak i zewnętrznym (międzynarodowym). Zintegrowanie z kolei odnosi się do możliwości dokonywania transferów budżetowych (krajowych i ponadkrajowych) na rzecz podmiotów dotkniętych szokami popytowymi.

Nietrudno dostrzec, że dwanaście krajów inicjujących wspólną strefę walutową nie spełniało kryteriów OOW. Dotyczyło to właściwie wszystkich wymienionych wyżej warunków. Zwiększało to niebezpieczeństwo związane z szokami zewnętrznymi, bankami spekulacyjnymi oraz długiem publicznym.

Funkcjonowanie w strefie wspólnej waluty wymaga bowiem utrzymania dyscypliny finansowej w sektorze publicznym oraz prywatnym. Jednakże zastąpienie walut narodowych przez euro zwiększa dostęp do kapitału dzięki niskim stopom procentowym oraz większej gotowości udzielania kredytów przez podmioty zagraniczne. To właśnie stwarza pokusę prowadzenia polityki nadmiernych deficytów budżetowych (sektor publiczny) oraz zachęca do nadmiernej rozbudowy programów inwestycyjnych oraz działalności spekulacyjnej (sektor

¹⁸ J. Jabłecki, *Euro jako narzędzie integracji politycznej*, „Międzynarodowy Przegląd Polityczny”. 3(23)2008.

prywatny). W rezultacie kilka krajów strefy euro (Grecja, Włochy, Portugalia) wykorzystało nową sytuację do jeszcze szybszego powiększania długu publicznego. Z kolei w Hiszpanii doszło do nadmiernie rozbudowanej akcji kredytowania sektora prywatnego. Godzina prawdy nadeszła wraz z kryzysem 2008 roku. Załamanie koniunktury postawiło podważyło zdolność obsługi długu publicznego oraz skutkowało bankructwem wielu firm prywatnych. Rezultatem był spadek PKB oraz powiększające się bezrobocie. W wyniku tego gospodarki kilku krajów strefy euro znalazły się w stanie długotrwałej stagnacji. Konsekwencją jest wyraźny podział strefy euro na jej część północną (Niemcy, Austria, kraje Beneluksu oraz Finlandia), bardziej rozwiniętą oraz słabszą pod względem konkurencyjności międzynarodowej część południową (Grecja, Włochy, Portugalia, Hiszpania). Co więcej, wiele wskazuje na to, że różnice między tymi obszarami będą się powiększać. Przyczyną tego jest, w dużej mierze, właśnie wspólna waluta pogłębiająca dysproporcje między wspomnianymi obszarami. Rezygnacja z walut narodowych likwiduje bowiem możliwość wykorzystania takiego narzędzia podniesienia konkurencyjności w relacjach międzynarodowych jakim jest zmiana kursu walutowego. „Jednocześnie nie ma żadnego instrumentu, który mógłby ten brak skutecznie zastąpić. W efekcie, państwo członkowskie, które z jakichś powodów utraci konkurencyjność lub będzie zmuszone w krótkim czasie zlikwidować deficyt na rachunku obrotów bieżących, może zostać w praktyce skazane na degradację gospodarczą, społeczną i cywilizacyjną, bez możliwości poprawy tej sytuacji”¹⁹.

Podważa to nie tylko fundamenty strefy euro ale również całej UE. Rozmontowanie strefy euro może więc wkrótce okazać się warunkiem koniecznym dalszego trwania UE.

Zakończenie

Unia Europejska stoi w obliczu najpoważniejszych wyzwań w całej swej dotychczasowej historii obejmującej nie tylko ostatnie ćwierćwiecze ale również okres funkcjonowania poprzedniczki UE czyli Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej.

Powołana w początkach lat dziewięćdziesiątych UE miała otworzyć nowy etap integracji skutkujący szybszym i bardziej harmonijnym rozwojem krajów tworzących Wspólnotę. Pozytywne skutki integracji miały stanowić zachętę do poszerzenia UE oraz zapewnić jej gospodarce pierwsze miejsce w światowym rankingu.

Ten optymistyczny obraz został zakwestionowany na skutek kryzysu w roku 2008, który doprowadził do ogromnych napięć ekonomicznych, politycznych i społecznych wyraźnie polaryzując kraje Wspólnoty.

Kolejnym czynnikiem destabilizującym UE okazał się masowy i wymykający się spod kontroli napływ imigrantów z krajów muzułmańskich. Konsekwencją tego może być faktyczne zawieszenie układu z Schengen. Poważniejszym problemem będą jednak konflikty o charakterze religijnym i cywilizacyjnym wynikające z przemian demograficznych oraz ekspansywnej postawy wyznawców islamu.

¹⁹ S. Kawalec, E. Pytlarczyk, *Kontrolowana dekompozycja strefy euro aby uratować Unię Europejską i jednolity rynek*, www.liberte.pl

Obserwacja zachodzących procesów prowadzi do wniosku o konieczności przeformułowania obecnego modelu UE. Warunkiem przetrwania nowej Wspólnoty jest bowiem odbudowa tradycyjnej, przede wszystkim religijnej i cywilizacyjnej, tożsamości europejskiej. Tym samym oznaczać to musi rezygnację z budowy superpaństwa oraz dążeń na rzecz stworzenia nowego lewicowego modelu społecznego.

Uchylenie się od podjęcia tego wyzwania oznaczać będzie rozpad UE.

Unia Europejska powinna więc, stojąc w obliczu konieczności przekształcenia w nową Wspólnotę, kierować się dewizą: „Zmieniaj się albo giń”²⁰.

Bibliografia

Berth K. K. (wywiad), *Większość muzułmanów w Danii nie pracuje*, „Do Rzeczy”, 8-14 lutego 2016.

Coudenhove-Kalergi R., *Naród europejski*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1998.

Jablecki J., *Euro jako narzędzie integracji politycznej*, „Międzynarodowy Przegląd Polityczny”, nr 3 (23) 2008.

Karłowicz D. (wywiad), *Lud stracił wpływ na politykę*, „Rzeczpospolita”, 13-15 sierpnia 2016.

Kawalec S., Pytlarczyk E., *Kontrolowana dekompozycja strefy euro aby uratować Unię Europejską i jednolity rynek*, www.liberte.pl

Miller L. (wywiad), *Nazywa się mnie PiS-owcem, mam to gdzieś*, „wSieci”, 1-7 lutego 2016.

Orban V., *Brońmy Europy przed szaleństwem Brukseli*, „wSieci”, nr 11, 14-20 marca 2016.

Orban V. (debata), *Europejska (kontr)rewolucja*, „wSieci”, nr 37 (198) 2016.

²⁰ Trawestacja dewizy francuskiej Legii Cudzoziemskiej: „Maszeruj albo giń”.

*Alina Grynia*¹
*Jacek Marcinkiewicz*²
*Paweł Sawlewicz*³

KONKURENCYJNOŚĆ KRAJÓW UE-10 Z PERSPEKTYWY PIĘCIOKĄTA STABILIZACJI MAKROEKONOMICZNEJ

Streszczenie

Stabilność otoczenia makroekonomicznego jest niezmiernie ważna dla biznesu, a tym samym dla ogólnego poziomu konkurencyjności państwa. Choć wiadomo, iż sama stabilność makroekonomiczna nie zwiększa wydajności gospodarki narodowej, to jednak brak ładu makroekonomicznego negatywnie się na niej odbija. Niniejszy artykuł podchodzi do konkurencyjności od strony makroekonomicznej i jest próbą spojrzenia na to zjawisko przez pryzmat pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej.

Głównym celem artykułu jest analiza stabilności gospodarek krajowych z wykorzystaniem narzędzia, jakim jest pięciokąt stabilizacji makroekonomicznej, oraz empiryczna konfrontacja pojęć „stabilność” i „konkurencyjność”. Badania przeprowadzono dla 10 państw, które weszły do UE w roku 2004, okres badawczy obejmuje lata 2004-2014. Dane pochodzą z Europejskiego Urzędu Statystycznego oraz rankingów konkurencyjności przygotowywanych przez Światowe Forum Ekonomiczne.

COMPETITIVENESS OF THE EU-10 COUNTRIES FROM THE PERSPECTIVE OF THE MACROECONOMIC STABILIZATION PENTAGON

Summary

The stability of the macroeconomic environment is very important for business and the level of competitiveness of the country in general. Although it is known that macroeconomic stability alone does not increase the performance of the national economy, the lack of good macroeconomic stability affects it negatively. This article approaches competitiveness from the macroeconomic point of view and looks at this phenomenon from the perspective of macroeconomic stabilization pentagon.

The main aim of this article is to analyze the stability of national economies with the use of a macroeconomic stabilization pentagon and empirical confrontation between the concepts of "stability" and "competitiveness". The study was conducted for the 10 countries that joined the EU in 2004, the period of research covers 2004-2014. The data come from the European Statistical Office and the competitiveness rankings prepared by the World Economic Forum.

Keywords: competitiveness, macroeconomic stability, macroeconomic stabilization pentagon, the new member states.

¹ Dr Alina Grynia – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie;

² Dr Jacek Marcinkiewicz - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania;

³ Mgr Paweł Sawlewicz – absolwent Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie.

Wstęp

Posiadanie konkurencyjnej gospodarki jest współcześnie niezwykle istotną kwestią, szczególnie dla krajów transformujących swoje gospodarki. Kwestia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki jest jednym z priorytetów w ramach ich polityki gospodarczej.

Istnieje wiele czynników wpływających na konkurencyjność gospodarki narodowej. Poglębienie wiedzy w zakresie poznania tych czynników od dawna jest przedmiotem zainteresowania zarówno praktyków, jak i teoretyków. Począwszy od wybitnego ekonomisty Adama Smitha i jego poglądów na specjalizację oraz podział pracy, poprzez poglądy ekonomistów neoklasycznych, postulujących potrzebę inwestowania w kapitał fizyczny oraz infrastrukturę, a skończywszy na bardziej współczesnym podejściu, skupiającym uwagę na mechanizmach innego rodzaju, m.in. takich jak: edukacja, postęp technologiczny czy stabilność makroekonomiczna. Ta ostatnia determinanta jest przedmiotem rozważań w danym artykule.

Stabilność makroekonomiczną można rozpatrywać jako odpowiednią konfigurację wskaźników gospodarczych, które odpowiadają warunkom wzrostu gospodarczego. Istotne jest zatem, aby w perspektywie długookresowej zapewnić ten wzrost oraz utrzymać stabilizację makroekonomiczną.

Głównym celem artykułu jest analiza stabilności makroekonomicznej dziesięciu nowych krajów członkowskich UE w latach 2004-2014 z wykorzystaniem narzędzia, jakim jest pięciokąt stabilizacji makroekonomicznej, oraz określenie jej wpływu na konkurencyjność tych krajów. W artykule podjęto próbę empirycznej weryfikacji hipotezy, że tylko gospodarka stabilna może być uznana za konkurencyjną.

Tak określony cel wyznaczył zakres problemowy opracowania, które składa się z pięciu części. W pierwszej wyjaśniono podstawowe pojęcia związane z międzynarodową konkurencyjnością gospodarki, w drugiej zaś – dokonano analizy zmian konkurencyjności krajów UE-10 w okresie 2006-2016, wykorzystując w tym celu rankingi międzynarodowej konkurencyjności opracowane przez Światowe Forum Gospodarcze (WEF). W kolejnych dwóch częściach przeprowadzono analizę kształtowania się makroekonomicznej sytuacji w analizowanych krajach za pomocą pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej (PSM). W części końcowej dokonano analizy porównawczej w zakresie zmian konkurencyjności oraz sytuacji makroekonomicznej w krajach UE-10, określono związek pomiędzy nimi.

Ze względu na ograniczone ramy publikacji analizę sytuacji makroekonomicznej ograniczono do trzech wybranych lat analizowanego okresu: roku 2004, w którym wszystkie analizowane kraje wstąpiły do Unii Europejskiej, roku 2009 (najbardziej adekwatnego w związku z kryzysem gospodarczym) oraz 2014 (ostatni rok analizowanego okresu). Aby zapewnić porównywalność uzyskanych wyników w przypadku analizy konkurencyjności opierano się na raportach z lat 2006-2007, 2010-2011 oraz 2015-2016, do których opracowania eksperci WEF korzystali ze wskaźników makroekonomicznych odpowiednio z lat 2004, 2009 oraz 2014.

1. Stabilność makroekonomiczna jako determinanta konkurencyjności gospodarki

Pojęcie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki ciągle podlega ewolucji i jak dotychczas nie zostało jednoznacznie zdefiniowane. Wśród głównych przyczyn owej różnorodności najczęściej wskazuje się: odmienne podejście do tej kwestii ze strony teoretyków ekonomii i zarządzania, różne poziomy agregacji gospodarki, na których analizuje się pojęcie konkurencyjności, różne teorie źródeł konkurencyjności oraz stale zmieniające się otoczenie, w którym działają podmioty gospodarcze i rządy⁴.

M.E. Porter zauważa, że pojęcie konkurencyjności gospodarki (narodu) jest bardzo trudne do zdefiniowania, uznając jednocześnie, iż jedyną znaczącą koncepcją konkurencyjności na poziomie narodu jest efektywność, głównym zaś celem narodowym – tworzenie wysokiego i rosnącego poziomu życia ludności, które zależą od wydajności pracy i efektywności kapitału⁵.

W literaturze przedmiotu definicje konkurencyjności międzynarodowej ujmuje się w trzech podstawowych grupach⁶: definicje wynikowe, czynnikowe oraz definicje mieszane (czynnikowo-wynikowe). Te ostatnie mają charakter kompleksowy, gdyż uwzględniają zależność zachodzącą pomiędzy osiągniętym poziomem rozwoju gospodarczego a zestawem czynników ją determinujących. Tego rodzaju definicję podaje Światowe Forum Gospodarcze, określając ją jako zespolenie instytucji, polityki i czynników, które determinują poziom produktywności danego kraju. Zdaniem ekspertów WEF wysoki poziom produktywności pozwala osiągnąć wysokie dochody i wysoki poziom życia obywateli danego kraju, a co za tym idzie - wysoki poziom konkurencyjności⁷.

Wiele różnorodnych czynników decyduje o międzynarodowej konkurencyjności gospodarki, nie ma jednak powszechnie obowiązującej listy tych czynników. J. Misala dzieli je według następujących kryteriów: stopnia zależności od analizowanego kraju, stopnia powiązania ze stroną podażową i popytową, stopnia eklektyczności, stopnia powiązania z komponentem realnym i komponentem instytucjonalnym czy stopnia przydatności dla polityków gospodarczych⁸.

Kolejną propozycją klasyfikacji czynników konkurencyjności jest model zaproponowany przez W. Bieńkowskiego. Autor w analizach dokonał rozdzielenia czynników wpływających na pozycję i zdolność konkurencyjną gospodarki⁹. Pozycja konkurencyjna kraju odzwierciedlana jest przez takie wskaźniki, jak udział w handlu światowym, stan bilansu obrotów z zagranicą

⁴ Por. W. Bieńkowski, Z. Czajkowski, M. Gomułka i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, SGH, Warszawa 2008, s.8; J. Borowski, *Koncepcje teoretyczne międzynarodowej konkurencyjności*, "Optimum. Studia Ekonomiczne" nr 4, 2015, s. 26.

⁵ Por. M. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 23.

⁶ Szeroki przegląd i systematyka definicji konkurencyjności są dostępne w opracowaniu M.J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki*, s.4 [online] <http://radlo.org/mkg.pdf> [dostęp:10.02.2015].

⁷ *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, WEF, Geneva 2014, s. 4.

⁸ Por. J. Misala i inni, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski w okresie 1990 – 2007* [online] http://www.we.radom.pl/pliki/upload/kmsgiir/badania_statutowe_2008.pdf [dostęp:10.06.2012].

⁹ Por. D. Sidorko, *Tendencje zmian międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki w Unii Europejskiej w latach 2004–2014* [online] https://www.ur.edu.pl/file/86355/Sidorko_NBP_Konkurenc_Polskiej_gosp..pdf [dostęp: 28.05.2016].

oraz zmiany *terms of trade*. Natomiast o poziomie zdolności konkurencyjnej gospodarki decyduje pięć grup czynników: efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych, międzynarodowe otoczenie ekonomiczne, polityka ekonomiczna rządu, system społeczno-ekonomiczny oraz wielkość i struktura zasobów produkcyjnych.

Światowe Forum Gospodarcze opracowało Globalny Wskaźnik Konkurencyjności gospodarki - *Global Competitiveness Index* (GCI). W jego budowie podstawowe znaczenie ma 12 czynników konkurencyjności (filary), które są zagregowane w trzy grupy (subindeksy A, B i C), odpowiadające trzem etapom rozwoju gospodarek. W koncepcji WEF wyróżnia się trzy etapy rozwoju gospodarczego oraz dwa etapy pośrednie. Jednak znaczenie poszczególnych filarów w kształtowaniu konkurencyjności gospodarki jest uzależnione od poziomu jej rozwoju. Zróżnicowane znaczenie poszczególnych czynników konkurencyjności gospodarek znajdujących się na różnych etapach rozwoju znajduje odzwierciedlenie w rozkładzie wag przypisywanych poszczególnym filarom konkurencyjności. Na ich podstawie są konstruowane subindeksy konkurencyjności, obliczane jako średnia arytmetyczna wartości poszczególnych filarów (tab.1).

Tabela 1. Czynniki konkurencyjności gospodarki w poszczególnych etapach rozwoju gospodarczego kraju według WEF

<i>Subindeks A: Warunki podstawowe</i>	<i>Subindeks B: Stymulatory efektywności</i>	<i>Subindeks C: Innowacyjność i zaawansowanie biznesu</i>
w tym 4 filary:	w tym 6 filarów:	w tym 2 filary:
F1: Instytucje	F5: Edukacja wyższa i szkolenia	F11: Zaawansowanie biznesu
F2: Infrastruktura	F6: Efektywność rynku dóbr	F12: Innowacyjność
F3: Otoczenie makroekonomiczne	F7: Efektywność rynku pracy	
F4: Zdrowie i edukacja podstawowa	F8: Rozwój rynku finansowego	
	F9: Gotowość technologiczna	
	F10: Wielkość rynku	
I etap Kluczowe znaczenie mają podstawowe czynniki wytwórcze	II etap Kluczowe znaczenie mają czynniki efektywnościowe	III etap Kluczowe znaczenie ma zdolność do innowacji
Wagi: A-60%; B-35%; C- 5%	Wagi: A-40%; B-50%; C- 10%	Wagi: A-20%; B-55%; C- 30%

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. World Economic Forum, Geneva 2012, s. 3–9.

Indeks GCI to wskaźnik syntetyczny, w którego konstrukcji uwzględnia się zarówno mikro-, jak i makroekonomiczne podstawy narodowej konkurencyjności. Trzeci filar według WEF to stabilność makroekonomiczna. Dany czynnik w dużym stopniu determinuje poziom wiarygodności danej gospodarki na arenie międzynarodowej, co np. warunkuje jego atrakcyjność inwestycyjną, a także wpływa na alokację zasobów gospodarczych. Tym samym stabilność makroekonomiczna determinuje nie tylko wzrost gospodarczy, lecz także poziom konkurencyjności całej gospodarki.

Do konstrukcji indeksu GCI wykorzystuje się dane statystyczne sprzed 1-2 lat oraz badania ankietowe kierowane do kadry zarządzającej. Na podstawie GCI corocznie są sporządzane rankingi konkurencyjności ponad setki gospodarek narodowych z całego świata. W ww. rankingach sześć krajów z grupy trzynastu państw, które od roku 2004 weszły w skład

UE (Chorwacja, Węgry, Łotwa, Litwa, Polska, Rumunia) zaliczono do krajów na etapie przejściowym między drugim etapem rozwoju (gospodarek opierających swój rozwój głównie na poprawie efektywności) a trzecim, charakterystycznym dla gospodarek opartych na zdolności do innowacji. Jeden kraj - Bułgaria - znajduje się na drugim etapie, pozostała zaś szóstka (Cypr, Czechy, Estonia, Malta, Słowacja, Słowenia) - na trzecim. Największą zatem wagę przy konstruowaniu GCI otoczenie makroekonomiczne będzie miało dla Bułgarii, dla której waga subindeksu A stanowi 60%, najmniejszą zaś dla krajów na trzecim etapie rozwoju (waga 20%)¹⁰. Nie należy jednak zapominać, że filary konkurencyjności są ze sobą powiązane i wzajemnie na siebie oddziałują, zatem stabilność makroekonomiczna będzie wywierała pośredni wpływ także na efektywność rynku dóbr i pracy, zaawansowanie biznesu lub innowacyjność gospodarki.

2. Zmiany konkurencyjności krajów UE-10 w okresie 2006-2016

Z ostatniego raportu WEF *The Global Competitiveness Report 2015–2016* wynika, że najbardziej konkurencyjną gospodarką na świecie jest Szwajcaria, która już tradycyjnie plasuje się na pierwszym miejscu w zestawieniu 140 krajów. Do piątki najbardziej konkurencyjnych gospodarek zaliczono również Singapur, Stany Zjednoczone, Niemcy i Holandię. W dziesiątkę liderów kraje europejskie stanowią połowę. Oprócz wymienionych Holandii i Niemiec znalazły się tam jeszcze trzy kraje - Finlandia, Szwecja i Wielka Brytania. Nowe kraje członkowskie w tym zestawieniu uplasowały się na pozycjach od 30 (Estonia) do 67 (Słowacja). Tymczasem na początku badanego okresu ich konkurencyjność eksperci oceniali relatywnie lepiej, plasowały się one na pozycjach 26-53 wśród 125 sklasyfikowanych gospodarek.

Tabela 2. Ranking krajów UE-10 na podstawie raportów WEF w okresie 2006-2016 (pozycja w rankingu światowym)

Kraj	Pozycja w rankingu światowym										Zmiana pozycji 2006-2016
	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	
Liczba krajów	125	131	134	133	139	142	144	148	144	140	
Estonia - EE	26	27	32	35	33	33	34	32	29	30	↓ 4
Czechy - CZ	37	41	33	31	36	38	39	46	37	31	↑ 6
Polska - PL	48	51	53	46	39	41	41	42	43	41	↑ 7
Litwa - LT	36	38	44	53	47	44	45	48	41	36	Bz.
Cypr - CY	49	55	34	40	40	47	58	58	58	65	↓ 16
Węgry HU	38	47	62	58	52	48	60	63	60	63	↓ 25
Malta - MT	53	56	52	52	50	51	47	41	47	48	↑ 5
Słowenia - SI	40	39	42	37	45	57	56	62	70	59	↓ 19
Łotwa - LV	44	45	54	68	70	64	55	52	42	44	Bz.
Słowacja - SK	37	41	46	47	60	69	71	78	75	67	↓ 30

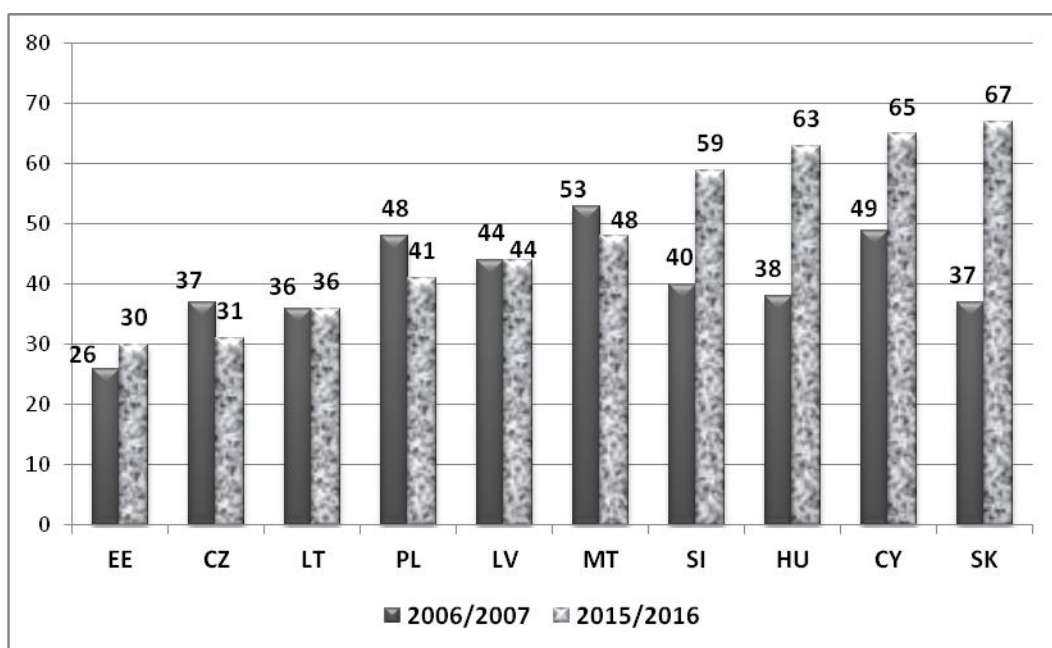
Źródło: *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, WEF [online] http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf [dostęp:5.07.2012] oraz wcześniejsze edycje.

¹⁰ *The Global Competitiveness Report 2015–2016*, World Economic Forum, Geneva 2015, s. 38.

Należy odnotować, iż w badanym okresie 2006-2016 pozycja znacznej części krajów w rankingach WEF ulegała zmianom, do czego bez wątpienia przyczynił się kryzys gospodarczy. Spadek w rankingu odnotowało 5 krajów: Estonia, Cypr, Węgry, Słowenia oraz Słowacja. Największe niekorzystne zmiany miały miejsce w przypadku Słowacji (30 pozycji w dół) oraz Cypru, Słowenii i Węgier (odpowiednio 25, 19 i 16).

Pozostałym dwóm krajom bałtyckim - Łotwie i Litwie - udało się utrzymać na tych samych pozycjach w relacji do pozostałych sklasyfikowanych gospodarek. Z kolei konkurencyjność trzech krajów ugrupowania UE-10 eksperci w ostatnim zestawieniu oceniali lepiej niż w latach 2006-2007. Pozytywna zmiana lokat w rankingu miała miejsce w przypadku Malty, Polski i Czech.

Rysunek 1. Ranking krajów UE-10 wg raportów WEF w latach 2006-2007 oraz 2015-2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 2.

Pamiętając o immanentnych cechach indeksowych mierników, można z pewnością jedynie stwierdzić, że w badanym okresie gospodarki krajów UE-10 znajdowały się w gronie 70 najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata, czyli w połowie zestawienia. Zmiana natomiast pozycji w rankingu w górę/dół nie musi oznaczać bezwzględnego wzrostu/spadku konkurencyjności tych krajów, ponieważ w tym samym czasie konkurencyjność innych krajów mogła obniżyć się/wzrosnąć w większym stopniu. Zatem zaakcentowane zmiany bezpośrednio wskazują na zmianę konkurencyjności względnej tych krajów i nie muszą oznaczać także zmian ich konkurencyjności bezwzględnej.

Poniższa tabela 3 obrazuje ranking krajów UE-10 (zmiany pozycji) w obrębie tego ugrupowania w latach 2006-2016.

Tabela 3. Ranking krajów UE-10 na podstawie raportów WEF w okresie 2006-2016 (pozycja w obrębie grupy)

Kraj	Pozycja w rankingu UE-10										Zmiana pozycji
	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	
Estonia - EE	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	Bz.
Czechy - CZ	3	4	2	1	2	2	2	4	2	2	↑ 1
Polska - PL	8	7	8	5	3	3	3	3	5	4	↑ 4
Litwa - LT	2	2	5	8	6	4	4	5	3	3	↓ 1
Cypr - CY	9	8	3	4	4	5	8	7	7	9	Bz.
Węgry HU	5	6	10	9	8	6	9	9	8	8	↓ 3
Malta - MT	10	9	7	7	7	7	5	2	6	6	↑ 4
Słowenia - SI	6	3	4	3	5	8	7	8	9	7	↓ 1
Łotwa - LV	7	5	9	10	10	9	6	6	4	5	↑ 2
Słowacja - SK	4	4	6	6	9	10	10	10	10	10	↓ 6

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 2.

W całym analizowanym okresie najwyżej oceniano konkurencyjność gospodarki estońskiej, tylko w zestawieniu z lat 2009-2010 kraj ten uplasował się na 2 pozycji. Wysokie pozycje zajmują także Czechy i Litwa, chociaż ta ostatnia w latach 2008-2009 doświadczyła istotnego spadku w zestawieniu (8 pozycja). Odnotować także należy relatywny spadek gospodarki słowackiej, która na początku badanego okresu zajmowała 4 miejsce, w ostatnich zaś pięciu zestawieniach tradycyjnie plasuje się na 10 miejscu. W powyższym zestawieniu 4 kraje (Czechy, Polska, Malta, Łotwa) odnotowały pozytywne zmiany w badanym okresie, dwa utrzymały się na tych samych pozycjach (Estonia i Cypr). Tymczasem Litwa, Węgry, Słowacja i Słowenia pogorszyły lokaty.

W jakim stopniu zasygnalizowane zmiany wynikały ze zmiany sytuacji makroekonomicznej w tych krajach, pozwoli określić dalsza analiza.

3. Istota metody pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej

Najogólniej rzecz ujmując, stabilność makroekonomiczna utożsamiana jest z korzystną sytuacją gospodarczą w powiązaniu z sytuacją polityczną, społeczną i demograficzną danego kraju. Nie bez znaczenia jest również sytuacja danego kraju na arenie międzynarodowej. Polityka stabilizacji gospodarczej oznacza przywracanie gospodarki do stanu równowagi wewnętrznej i zewnętrznej¹¹. Chodzi zatem o stworzenie takich warunków politycznych, instytucjonalnych i strukturalnych, w których nie tylko płynnie działa mechanizm cen, ale także możliwe jest jak najpełniejsze wykorzystanie mocy wytwórczych¹².

W literaturze przedmiotu podkreśla się, iż stabilizacja makroekonomiczna powinna być obserwowana na pięciu płaszczyznach.

- ✓ Po pierwsze, konieczne są procesy rozwojowe w sferze realnej. Procesy te muszą być widoczne przez pryzmat odpowiednich zmian poziomu PKB.

¹¹ H. Ćwikliński, *Wyzwania dla polityki makroekonomicznej na początku XXI wieku*, Wyd. UG, Gdańsk 2012, s. 31.

¹² G. Kołodko, *Hiperinflacja i stabilizacja w gospodarce postsocjalistycznej*, PWE, Warszawa 1991, s.13.

- ✓ Po drugie, stopa bezrobocia powinna być możliwie najmniejsza. Gospodarka powinna rozwijać się przy możliwie pełnym wykorzystaniu czynników wytwórczych.
- ✓ Po trzecie, stopa inflacji musi być sprowadzona do poziomu, który nie hamuje wzrostu produkcji. Obniżenie tej stopy do takiego poziomu musi mieć charakter trwały.
- ✓ Po czwarte, budżet państwa powinien być zrównoważony, a nawet wykazywać pewną nadwyżkę dochodów nad wydatkami.
- ✓ Po piąte, bilans obrotów bieżących uwzględniać powinien potrzeby pełnej i sprawnej obsługi zadłużenia zagranicznego, a zarazem stwarzać szansę na jego stopniową redukcję i eliminację¹³.

Koncepcja pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej (PSM) powstała w 1990 roku w Instytucie Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, opracowana została przez zespół Grzegorza Kołodki. Metoda PSM wykorzystuje następujące wskaźniki makroekonomiczne¹⁴:

- roczną stopę wzrostu produktu krajowego brutto (GDP) jako synonim poziomu rozwoju gospodarczego kraju i zamożności jego obywateli;
- stopę bezrobocia (U) jako stosunek zasobów siły roboczej zdolnej do podjęcia pracy do liczby zatrudnionych;
- stopę inflacji (CPI) jako wskaźnik wzrostu cen dóbr konsumpcyjnych;
- stopę zadłużenia sektora państwowego (G) jako relację salda budżetu państwa do PKB;
- stopę zadłużenia zagranicznego (CA) jako relację salda obrotów bieżących do PKB.

Wielkości te ujmują się w model PSM (pięciokąt), którego wierzchołki są tak wyskalowane, że im lepsza jest sytuacja w danym zakresie, tym dalej konkretny punkt jest położony od centrum pięciokąta. Stąd też skala ta może być rosnąca i zapoczątkowana wartościami ujemnymi (np. tak jest w odniesieniu do salda obrotów bieżących, budżetu państwa czy też procesów realnych mierzonych stopą zmian PKB), ale może być też malejąca i podążająca do zera (np. dla stopy bezrobocia albo stopy inflacji). W przypadku deflacji, zmiana ta zostanie interpretowana tak samo negatywnie jak inflacja.

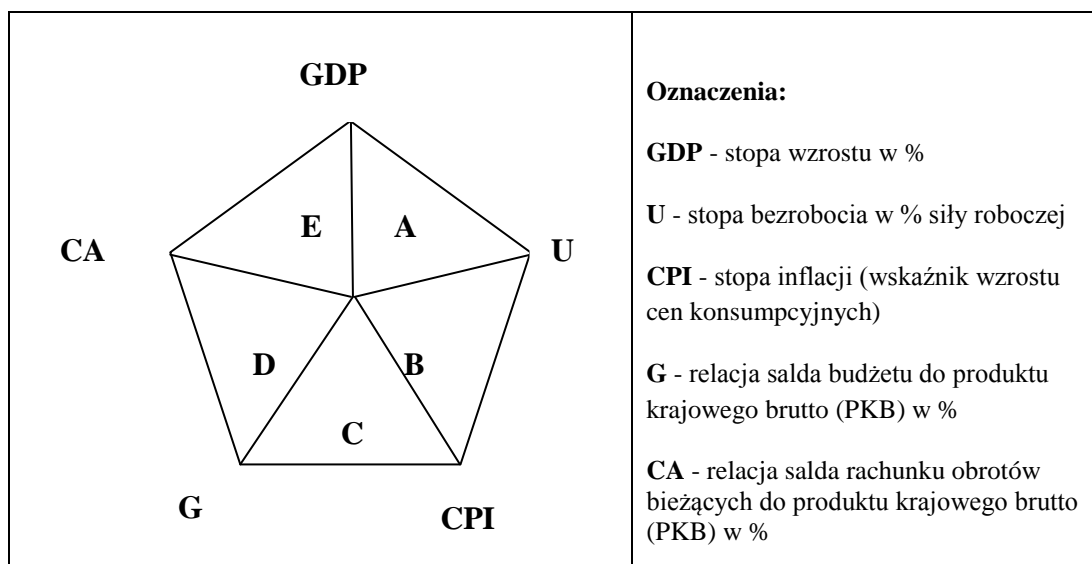
Zatem powierzchnia całego pięciokąta jest sumą powierzchni pięciu trójkątów (rys. 2):

- A – trójkąta sfery realnej wyznaczonego przez stopę wzrostu PKB i stopę bezrobocia;
- B – trójkąta stagflacji (lub slumpflacji) - wyznaczają go stopy bezrobocia i inflacji;
- C – trójkąta budżetu i inflacji wyznaczonego przez stopę inflacji i saldo budżetu;
- D – trójkąta równowagi finansowej;
- E – trójkąta sektora zewnętrznego, który jest wyznaczony przez saldo obrotów bieżących i dynamikę PKB.

¹³ P. Kozłowski, M. Wojtysiak-Kotlarski, *Grzegorz W. Kołodko i ćwierćwiecze transformacji*, Scholar, Warszawa 2014, s. 206; G. Kołodko, *Polityka finansowa-transformacja-wzrost*, Warszawa 1992, Instytut Finansów, s. 39.

¹⁴ Kołodko G., *Kwadratura pięciokąta*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1993, s.50.

Rysunek 2. Pięciokąt stabilizacji makroekonomicznej



Źródło: J. Misala, P. Misztal, I. Młynarzewska, E. Siek, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski. Teoria i praktyka*, Radom 2007, s. 76.

Całkowity obszar PSM określa wzór¹⁵:

$$(\Delta \text{GDP} \times \text{U}) + (\text{U} \times \text{CPI}) + (\text{CPI} \times \text{G}) + (\text{G} \times \text{CA}) + (\text{CA} \times \Delta \text{GDP})] \times k$$

gdzie wielkość współczynnika jest stała - $k=0,475$.

Fakt, że pięciokąt jest równoboczny, wskazuje na jednakową wagę przypisaną poszczególnym zmiennym, a tym samym poszczególnym obszarom. Zmiana jakiegokolwiek wskaźnika skutkuje zmianą pola trójkąta, a tym samym zmianą pola całego pięciokąta.

Ponieważ pojęcie stabilności jest względne, zawsze można mówić albo o procesie postępującej stabilizacji, albo o procesie destabilizacji.

4. Zmiany sytuacji makroekonomicznej w krajach UE-10

Analiza sytuacji makroekonomicznej krajów UE-10 w okresie 2004-2014 zostanie przeprowadzona za pomocą powyżej przedstawionego modelu pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej. Do obliczenia wartości wskaźnika PSM zostaną wykorzystane dane empiryczne w zakresie stopy wzrostu PKB, stopy bezrobocia, stopy inflacji oraz salda budżetu i rachunku obrotów bieżących, pochodzące z bazy danych Eurostat. Przed obliczeniem PSM konieczne było ustalenie wartości maksymalnych (najbardziej korzystnych) i minimalnych (najmniej korzystnych). Dla wszystkich wskaźników przyjęto skalę liniową oraz na podstawie obserwacji empirycznych wartości makroekonomicznych w analizowanych krajach w latach 2004-2014 określono następujące wartości najkorzystniejsze i najmniej korzystne (tabela 4).

¹⁵ Tamże.

Tabela 4. Minimalne i maksymalne wartości wskaźników

Wskaźniki	Minimalne wartości	Maksymalne wartości
ΔGDP - stopa wzrostu PKB	-16	13
U - stopa bezrobocia	20	2
CPI - stopa inflacji	16	0
G - stopa zadłużenia publicznego	-16	4
CA - stopa zadłużenia zagranicznego	-22	10

Źródło: obliczenia własne.

Na podstawie oszacowanych wartości wyznaczono wierzchołki pięciokąta oraz obliczono długości odcinków trójkątów cząstkowych dla badanych krajów. Następnie oszacowano pola trójkątów cząstkowych dla każdego z nich, a zsumowanie odpowiednich trójkątów pozwoliło obliczyć pola sfery zewnętrznej (D, E) i wewnętrznej (A, B, C). Na końcu zsumowano pola wszystkich pięciu trójkątów dla danego kraju, otrzymując tym samym wartość PSM.

Porównując oszacowane wskaźniki PSM dla poszczególnych państw w 2004 roku, można zauważyć duże rozbieżności w kształtowaniu się wskaźników makroekonomicznych (tab. 5).

Tabela 5. Oszacowane wskaźniki PSM dla krajów UE-10 w latach 2004, 2009 oraz 2014

		A	B	C	D	E	PSM
Litwa	2004	0,079	0,094	0,135	0,066	0,070	0,443
	2009	0,003	0,050	0,051	0,052	0,006	0,163
	2014	0,068	0,102	0,151	0,122	0,105	0,548
Lotwa	2004	0,077	0,056	0,092	0,049	0,054	0,329
	2009	0,001	0,022	0,055	0,065	0,011	0,154
	2014	0,065	0,098	0,139	0,091	0,079	0,472
Estonia	2004	0,085	0,089	0,149	0,057	0,048	0,429
	2009	0,003	0,071	0,136	0,105	0,006	0,323
	2014	0,091	0,135	0,161	0,120	0,094	0,603
Polska	2004	0,007	0,007	0,083	0,055	0,075	0,229
	2009	0,084	0,099	0,065	0,048	0,072	0,370
	2014	0,081	0,121	0,126	0,079	0,083	0,491
Cypr	2004	0,121	0,150	0,108	0,084	0,097	0,562
	2009	0,078	0,160	0,103	0,046	0,042	0,431
	2014	0,020	0,044	0,072	0,038	0,050	0,226
Czechy	2004	0,093	0,108	0,111	0,073	0,080	0,468
	2009	0,057	0,142	0,101	0,064	0,047	0,412
	2014	0,095	0,150	0,137	0,099	0,087	0,571
Węgry	2004	0,111	0,088	0,055	0,040	0,060	0,355
	2009	0,036	0,083	0,085	0,075	0,042	0,323
	2014	0,092	0,136	0,135	0,102	0,103	0,570
Malta	2004	0,080	0,118	0,096	0,066	0,064	0,426
	2009	0,067	0,129	0,112	0,061	0,044	0,415
	2014	0,107	0,149	0,132	0,108	0,106	0,603
Słowenia	2004	0,107	0,117	0,107	0,084	0,084	0,501
	2009	0,044	0,147	0,095	0,067	0,037	0,392
	2014	0,074	0,111	0,107	0,099	0,118	0,512
Słowacja	2004	0,013	0,009	0,072	0,050	0,054	0,200
	2009	0,031	0,082	0,076	0,046	0,041	0,279
	2014	0,048	0,075	0,131	0,091	0,088	0,433

Źródło: obliczenia własne.

W roku przystąpienia krajów do Unii Europejskiej sytuacja gospodarcza kształtowała się stosunkowo korzystnie dla sześciu nowych krajów: Cypru, Słowenii, Czech, Litwy, Estonii oraz Malty (rys. 3 i 4). Najwyższy poziom stabilizacji makroekonomicznej odnotowano na Cyprze oraz w Słowenii, gdzie wskaźnik PSM przekroczył wartość 0,5. Dla kolejnych czterech krajów (Czech, Litwy, Estonii oraz Malty) ww. wskaźnik mieścił się w przedziale 0,426 - 0,468.

Najgorzej pod względem analizowanych wskaźników wyglądały Słowacja oraz Polska, dla których wartość PSM wynosiła zaledwie 0,2. Przy tym zarówno w Słowacji, jak i w Polsce najbardziej zdestabilizowane okazały się trójkąty (A) oraz (B). Główną przyczyną takiego zachwiania gospodarki polskiej i słowackiej była wysoka stopa bezrobocia (około 19%)¹⁶. Do pogorszenia sytuacji w Słowacji przyczyniły się również relatywnie niekorzystne ujemne saldo obrotów bieżących (ponad 10%) oraz stopa inflacji (7,5%)¹⁷. Polska natomiast miała gorszą sytuację w zakresie bezrobocia (19,1% - najwyższe w tej grupie krajów) oraz finansów publicznych (deficyt w wysokości 5,2%)¹⁸.

Wśród krajów bałtyckich najwyższą stabilizacją w tym okresie odznaczała się gospodarka litewska, najniższą zaś - łotewska. We wszystkich krajach bałtyckich w 2004 r. największy obszar odnotowano w trójkącie C, w którym boki wyznaczają stopa inflacji i saldo budżetu. Na Litwie i Łotwie pole trójkąta równowagi finansowej (D) było najniższe i wynosiło odpowiednio 0,066 i 0,049. W Estonii natomiast trójkąt sektora zewnętrznego (E) wyznaczony przez saldo obrotów bieżących i dynamikę PKB okazał się na najniższym poziomie (0,048).

W 2009 r. w większości badanych krajów kształty i pola pięciokątów uległy znacznym zmianom (w porównaniu z rokiem 2004), co oznacza istotne zmiany wartości analizowanych wskaźników (rys. 5). Dla większości krajów pole pięciokątów zmalało, co świadczy o niekorzystnych zmianach tych wskaźników, spowodowanych światowym kryzysem finansowym. Dla ośmiu krajów z grupy UE-10 wskaźnik PSM zmalał, najbardziej istotnie dla Litwy i Łotwy. Kraje te odnotowały wysoki spadek PKB oraz duże zwiększenie bezrobocia i inflacji. Istotne negatywne zmiany w zakresie stabilizacji gospodarczej zaszły również na Cyprze, Słowenii i Estonii. Tylko w dwóch krajach skutki kryzysu nie zaznaczyły się tak mocno, a sytuacja gospodarcza uległa pozytywnym zmianom - w Polsce i Słowacji.

Porównując pięciokąty dla poszczególnych państw w 2014 r. (z rokiem 2009), należy odnotować pozytywne zmiany w zakresie stabilizacji makroekonomicznej niemal dla wszystkich analizowanych gospodarek (rys. 3 i 6). Litwa i Łotwa mogą w tym przypadku służyć za dobry przykład krajów, w których udało się relatywnie szybko powstrzymać spadek PKB oraz wzrost inflacji i znacznie poprawić koniunkturę gospodarczą. W 2014 r. wartość

¹⁶ Eurostat [online]

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tipsun20&language=en> [dostęp: 22.03.2016].

¹⁷ Eurostat [online]

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00118&plugin=1> [dostęp: 24.03.2016].

¹⁸ Eurostat [online]

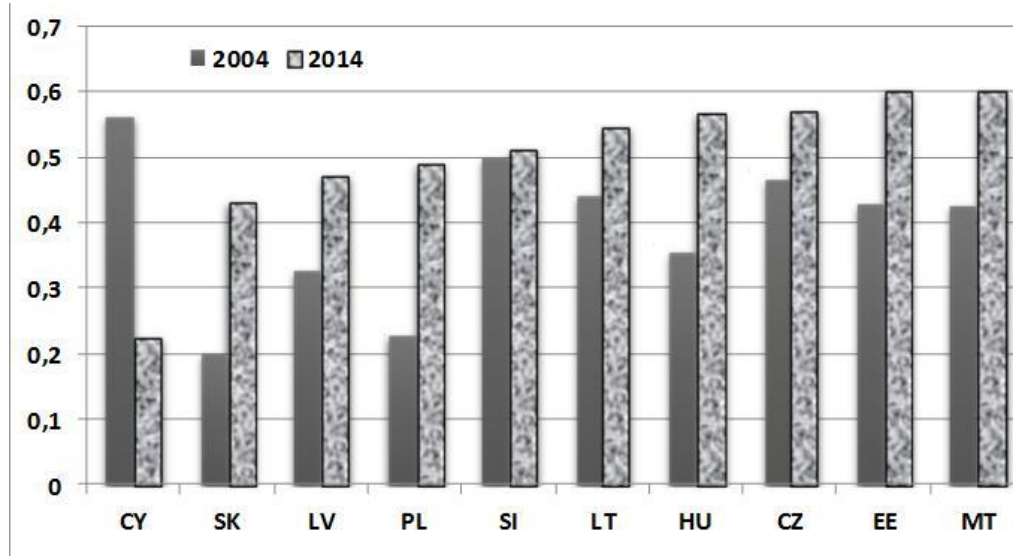
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00127&plugin=1> [dostęp: 25.03.2016].

wskaźnika PSM wzrosła w tych krajach najbardziej, a także miał miejsce ponad trzykrotny wzrost pola pięciokąta. Znaczny wzrost pola pięciokąta odnotowały również Węgry i Estonia.

W pozostałych krajach - Polsce, Czechach, Malcie, Słowenii i Słowacji - także w ciągu ostatnich pięciu lat udało się poprawić stabilizację makroekonomiczną. Pięciokąty stabilizacji gospodarczej dla tych krajów przybrały dosyć regularne kształty, podobne do pięciokątów zbudowanych dla nich w 2004 r. lub lepsze. Największy obszar pięciokąta w 2014 r. posiadała Estonia oraz Malta. Są to wartości najwyższe spośród państw UE-10 z całego badanego okresu, przy tym w Estonii największe pole miało miejsce w trójkącie wyznaczonym przez inflację i saldo budżetu (C), natomiast na Malcie - w trójkącie stopy bezrobocia i inflacji (B). Odwrotna sytuacja, czyli spadek obszaru pięciokąta odnotowało tylko jedno państwo – Cypr, gdzie w stosunku do 2009 roku nastąpił prawie dwukrotny spadek wskaźnika PSM.

Jak obrazuje rysunek 3, przedstawiający kształtowanie się wskaźnika PSM badanych krajów w roku 2004 oraz 2014, Cypr był jedynym krajem (spośród UE-10), w którym w ciągu 11 lat integracji nastąpił spadek poziomu stabilizacji makroekonomicznej o ok. 60%.

Rysunek 3. Wskaźnik PSM krajów UE-10 w latach 2004 i 2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tab. 5.

Wszystkie pozostałe kraje odnotowały wzrost pola obszaru pięciokąta, natomiast największy wzrost miał miejsce w Polsce i Słowacji, odpowiednio o 114% i 116%.

Odnotować należy, że mimo sprzyjającej koniunktury w ostatnich latach i znacznej poprawy sytuacji, wskaźnik stabilizacji makroekonomicznej dla krajów UE-10 kształtował się na relatywnie niskim poziomie (nie przekroczył 0,604). Jednak w porównaniu do roku 2004 nastąpił wzrost tego wskaźnika o ok. 0,1. Na podstawie obserwacji trendu widocznego w ostatnich latach badanego szeregu można się spodziewać, iż w kolejnych latach proces stabilizacji będzie postępował w większości krajów.

5. Wyniki analizy - PSM a konkurencyjność

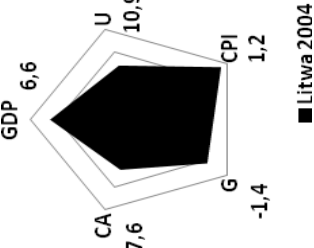
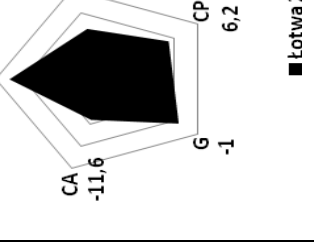
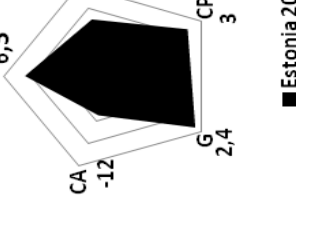
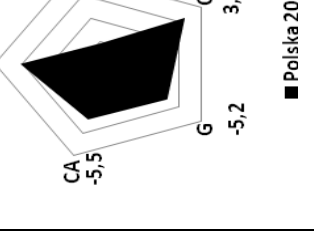
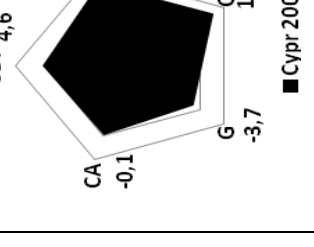
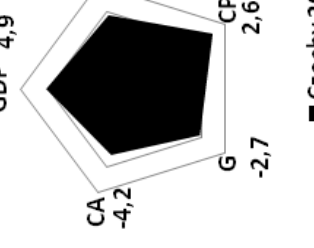
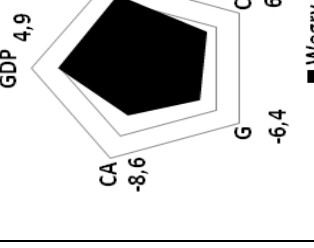
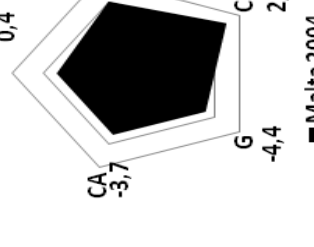
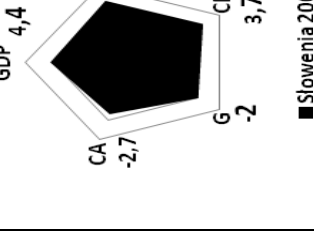
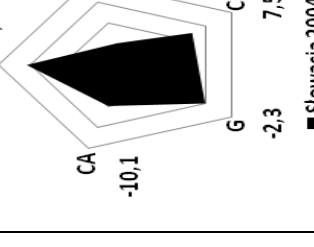
W kolejnej części opracowania zostanie przeprowadzona analiza porównawcza w zakresie zmian konkurencyjności oraz sytuacji makroekonomicznej w krajach UE-10. W tym celu zostaną porównane wyniki wcześniejszej analizy dotyczące kształtowania się pozycji konkurencyjnej poszczególnych krajów w latach 2006-2007, 2010-2011 i 2015-2006 - zmiana pozycji w rankingu (rangi konkurencyjności) oraz zmiany sytuacji makroekonomicznej tych krajów w latach 2004, 2009 oraz 2014 (rangi PSM). Na kolejnych rysunkach (4, 5, 6) obok pięciokątów stabilizacji makroekonomicznej w tabelach zaprezentowano rangi PSM oraz rangi konkurencyjności nadane krajom UE-10.

W roku 2004 (rysunek 4) najlepszej pozycji pod względem PSM obserwowanej na Cyprze towarzyszyło dopiero dziewiąte miejsce z uwagi na ranking konkurencyjności. Z kolei kraj uznawany za najbardziej konkurencyjny (Estonia) zanotował dopiero piąte miejsce w poziomie stabilizacji. Duże rozbieżności w rankingach PSM i konkurencyjności zaobserwowano również dla Malty (miejsca odpowiednio 6 i 10), Słowenii (2 i 6) oraz Słowacji (10 i 4). Stosunkowo dużą zbieżność pozycji w rankingach odnotowano w kilku krajach: Czechy (3 i 3), Litwa (4 i 2), Łotwa (8 i 7), Węgry (7 i 5), Polska (9 i 8). Powyższe informacje prowadzą do wniosku, że między omawianymi pojęciami w roku 2004 istniała bardzo słaba zależność (współczynnik korelacji rang wyniósł 0,04).

W roku 2009 (rysunek 5) zależność między pozycjami krajów w rankingach można określić mianem dodatniej i umiarkowanej ($r=0,54$). Pozycji kraju w rankingu stabilności makroekonomicznej najczęściej odpowiadało podobne miejsce w zestawieniu z uwagi na konkurencyjność. Najsłabsze kraje w obu zestawieniach to Łotwa, Słowacja, Węgry i Litwa. Względna zgodność obu rankingów można zaobserwować również w przypadku Czech, Słowenii, Polski czy Cypru. Z kolei znaczące różnice zanotować należy w przypadku Estonii (6 i 1) oraz Malty (2 i 7).

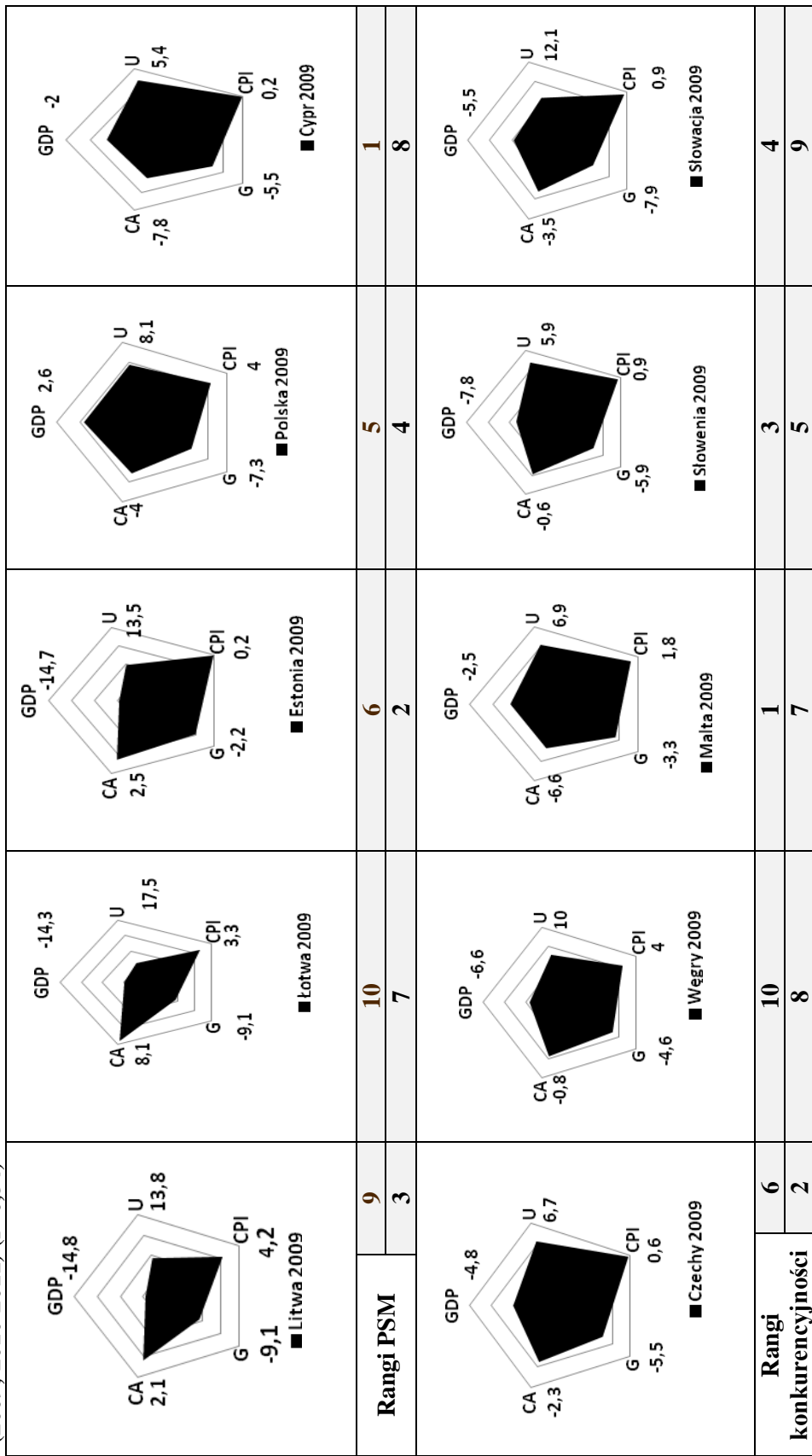
Również w roku 2014 (rysunek 6) obserwowana jest dodatnia i znacząca korelacja rang ($r=0,59$). Pozycji kraju w uszeregowaniu z uwagi na PSM najczęściej towarzyszy odpowiednia pozycja w rankingu konkurencyjności (Cypr, Słowacja, Słowenia, Estonia, Litwa, Czechy). Znaczniejsze rozbieżności pozycji w zestawieniach dostrzeżono w przypadku Litwy, Węgier, Polski oraz Malty.

Rysunek 4. Pięciokąty stabilizacji makroekonomicznej dla krajów UE-10 – rangi w PSM i rangi w konkurencyjności (2004; 2006-2007) ($r=0,04$)

 <p>■ Litwa 2004</p>	 <p>■ Łotwa 2004</p>	 <p>■ Estonia 2004</p>	 <p>■ Polska 2004</p>	 <p>■ Cypr 2004</p>
<p>Rangi PSM</p>	<p>4 3</p>	<p>5 6</p>	<p>9 2</p>	<p>1 10</p>
 <p>■ Czechy 2004</p>	 <p>■ Węgry 2004</p>	 <p>■ Malta 2004</p>	 <p>■ Słowenia 2004</p>	 <p>■ Słowacja 2004</p>
<p>Rangi konkurencyjności</p>	<p>2 3</p>	<p>1 10</p>	<p>8 6</p>	<p>9 4</p>

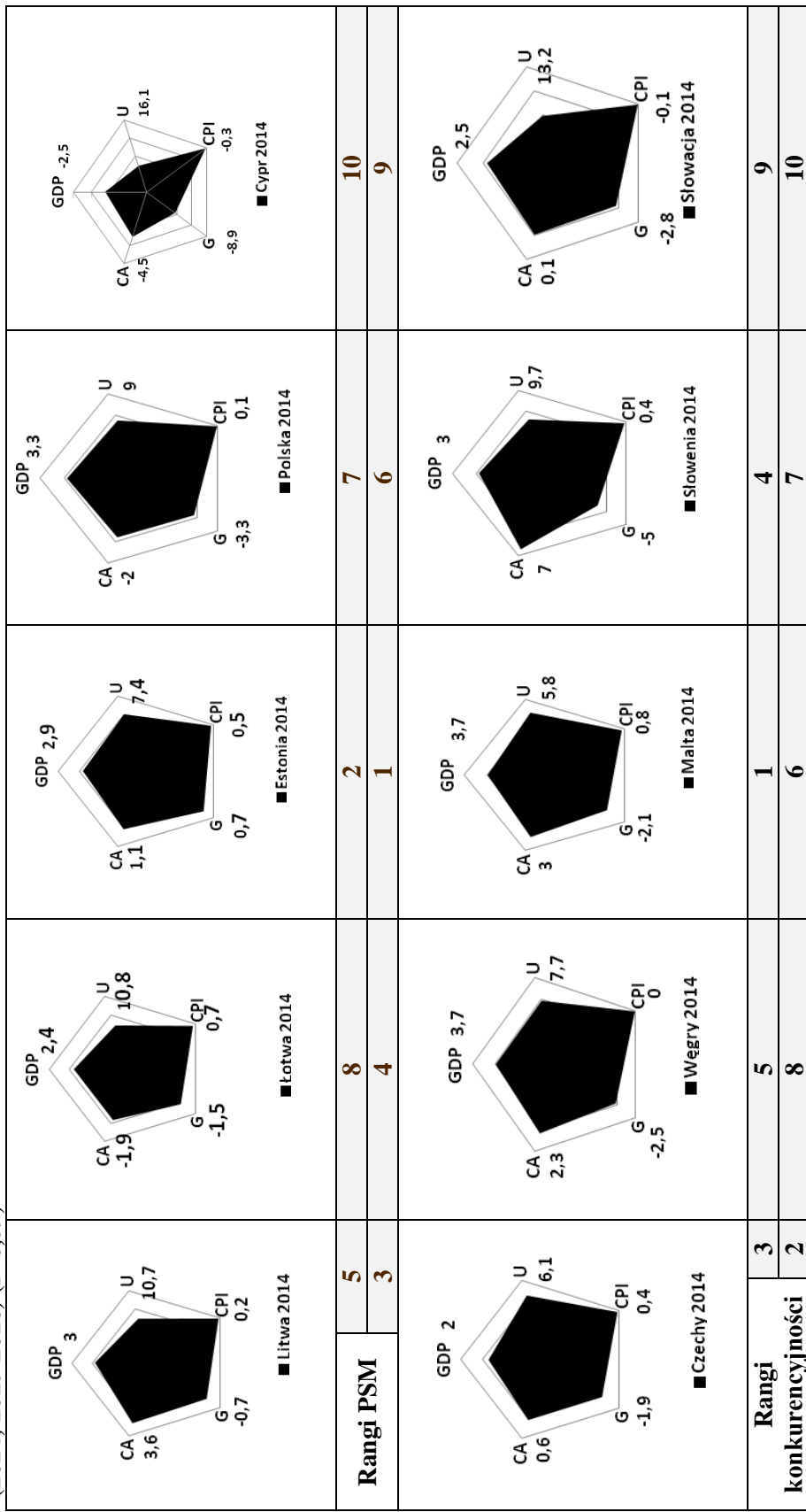
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 5. Pięciokąty stabilizacji makroekonomicznej dla krajów UE-10 – rangi w PSM i rangi w konkurencyjności (2009; 2010-2011) ($r=0,54$)



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 6. Pięciokąty stabilizacji makroekonomicznej dla krajów UE-10 – rangi w PSM i rangi w konkurencyjności (2014; 2015-2016) ($r=0,59$)



Źródło: opracowanie własne.

Kolejny rysunek 7 przedstawia zmiany w zakresie sytuacji makroekonomicznej oraz konkurencyjności dla poszczególnych krajów UE-10 w zestawieniu WEF w całym analizowanym okresie, co pozwoli określić zależność między nimi. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na charakter obu informacji prezentowanych na wykresach: wskaźnik PSM ma wymiar absolutny, a ranking konkurencyjności – wymiar względny.

W większości krajów współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poddanymi analizie wielkościami przyjmował wartości ujemne. O znacznym podobieństwie wykresów można mówić w przypadku krajów bałtyckich (Litwa, Łotwa i Estonia). Miały w tych krajach miejsce znaczące zmiany obszaru PSM, którym towarzyszyły ujemnie skorelowane zmiany pozycji w rankingu konkurencyjności. Zmniejszeniu obszarów PSM w latach kryzysu towarzyszyły pogorszenia pozycji w rankingu konkurencyjności, a wzrostom obszaru PSM w końcówce nadanego okresu - poprawa pozycji konkurencyjnej.

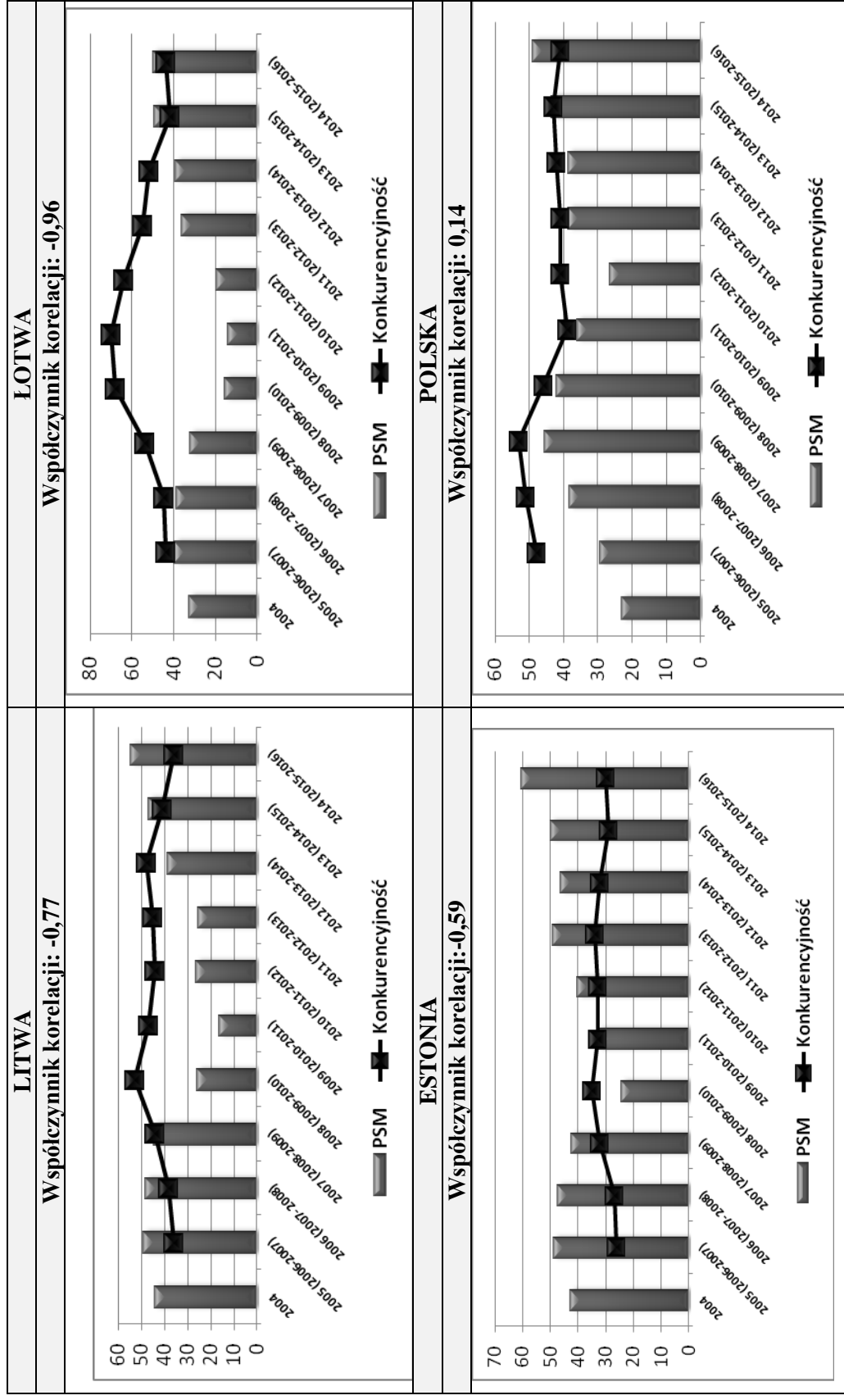
Nieco odmiennie wygląda sytuacja Cypru i Słowenii (choć współczynniki korelacji są na podobnym poziomie jak w krajach bałtyckich – korelacja silna i ujemna). W tych krajach mamy raczej do czynienia z permanentnym obniżaniem wartości PSM (na Cyprze nieustannie od roku 2007, w Słowenii w latach 2007-2013), której towarzyszy stopniowe pogarszanie pozycji w zestawieniu konkurencyjności.

W przypadku Czech i Malty współczynniki korelacji choć są ujemne, to ich siła jest znacznie słabsza. Zmiany pola pięciokąta w tych krajach nie są tak znaczne, co skutkuje mniejszymi zmianami w pozycji konkurencyjnej. Kryzys dotknął gospodarki tych państw w znacznie mniejszym stopniu niż gospodarki wcześniej opisanych krajów.

Oдноśnie do trzech państw mamy do czynienia z dodatnią choć niezbyt silną zależnością między analizowanymi zjawiskami. Słowacja permanentnie pogarszała swoją pozycję w rankingu konkurencyjności, na co niewątpliwie wpływ miały niskie wartości PSM przez większość badanego okresu. Węgry zajmowały również odległe miejsca w zestawieniu WEF, nawet pomimo znacznej poprawy wskaźnika PSM w latach 2013-2014. Można wnioskować, że na pozycję w rankingu konkurencyjności tego kraju miała wpływ sytuacja polityczna.

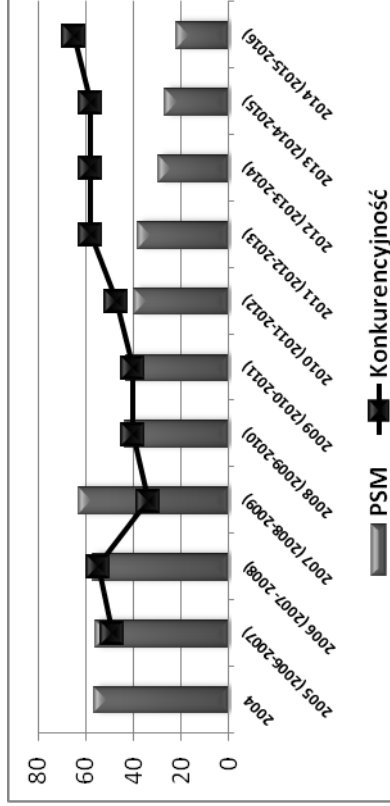
Polska od roku 2008 zajmowała względnie stabilną pozycję w zestawieniu WEF. Działo się to zarówno w okresie kryzysu, jak i w latach prosperity. Dowodzi to, że kryzys w Polsce był znacznie mniej dotkliwy niż w większości państw (w latach 2008-2009 PSM zmalał nieznacznie, a Polska poprawiła pozycję w zestawieniu WEF). Taka sytuacja świadczy o względnej stabilności gospodarki.

Rysunek 7. PSM (w %) a pozycja w rankingu konkurencyjności - KORELACJA



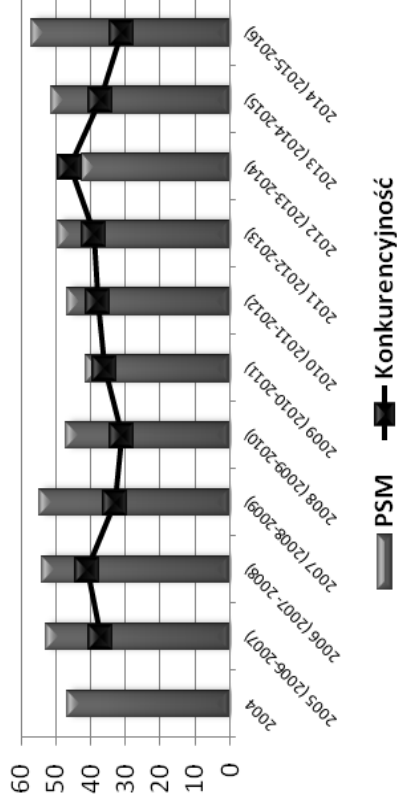
CYPR

Współczynnik korelacji: -0,69



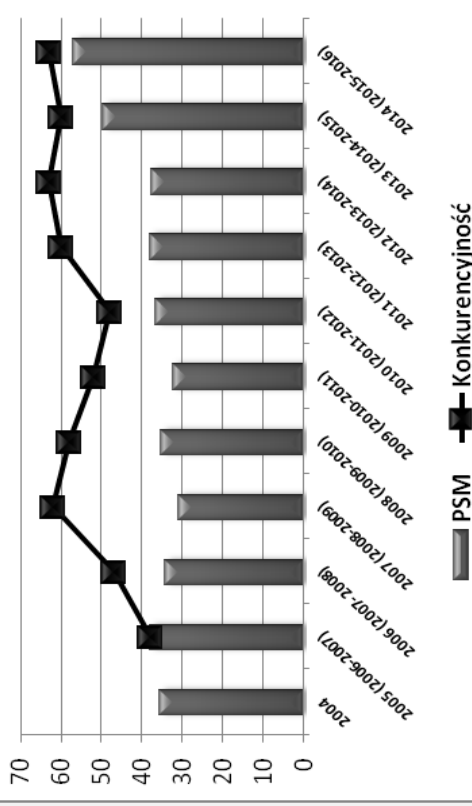
CZECHY

Współczynnik korelacji: -0,42



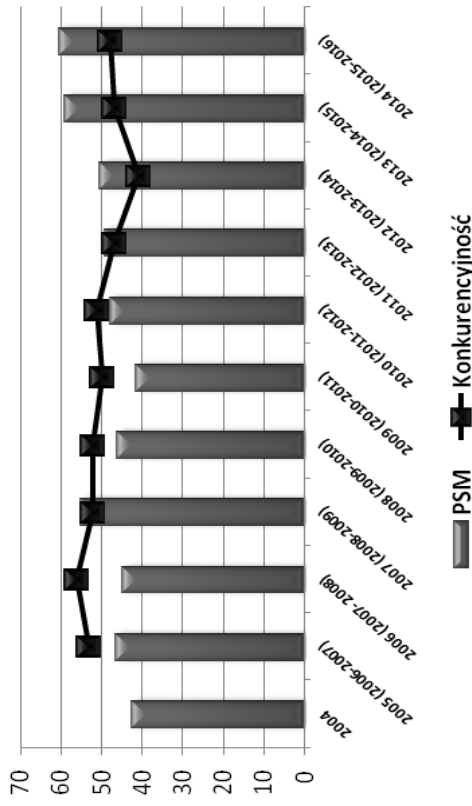
WĘGRY

Współczynnik korelacji: 0,33



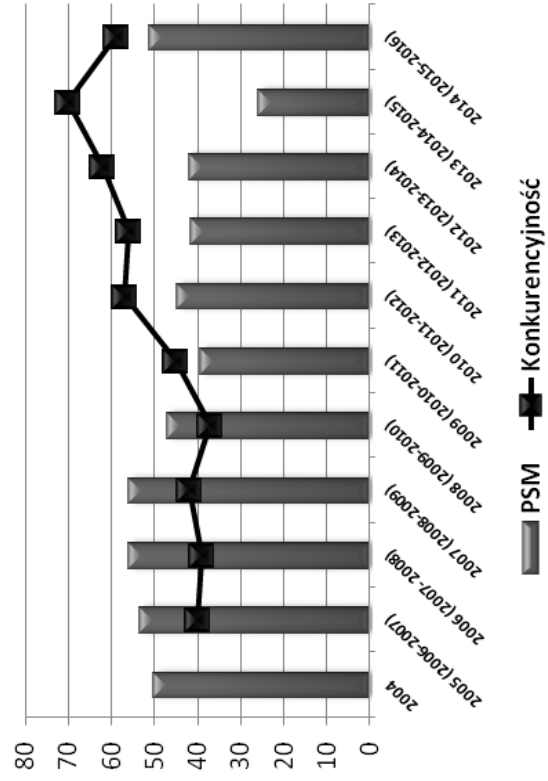
MALTA

Współczynnik korelacji: -0,39



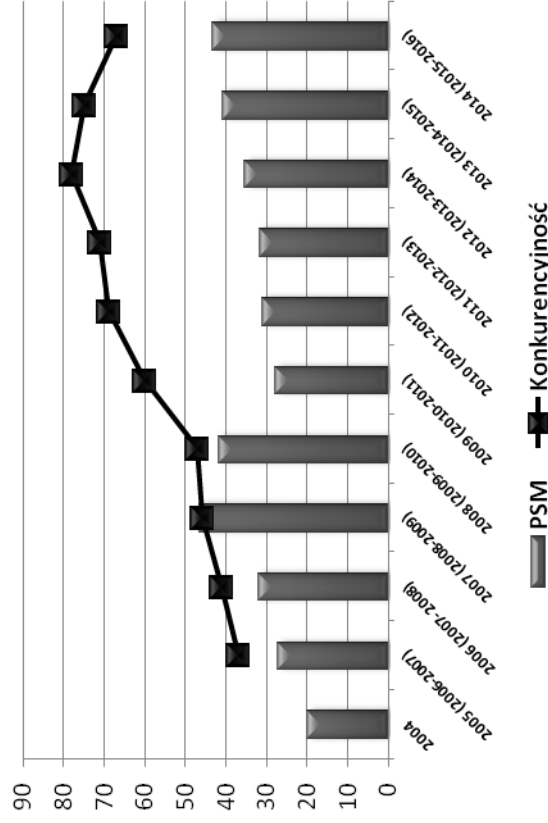
SLOWENIA

Współczynnik korelacji: -0,71



SLOWACJA

Współczynnik korelacji: 0,08



Źródło: opracowanie własne.

Wnioski

Przeprowadzone badania skłaniają do sformułowania kilku wniosków.

Po pierwsze, pięciokąt stabilizacji makroekonomicznej jest użytecznym narzędziem do kompleksowej analizy stabilności gospodarek. Umożliwia dokonanie syntetycznego i klarownego zestawienia (w postaci liczbowej) i porównania gospodarek poszczególnych krajów.

Po drugie, większość analizowanych państw poprawiła stabilność swoich gospodarek na przestrzeni lat 2004-2014 (wyjątek stanowił Cypr). W największym stopniu poprawę zaobserwowano na Słowacji, w Polsce oraz na Węgrzech. Do najbardziej stabilnych gospodarek UE-10 należy zaliczyć gospodarki Malty, Estonii i Czech.

Po trzecie, istnieje znaczna zbieżność pojęć „stabilność” i „konkurencyjność” zarówno w wymiarze przestrzennym, jak i czasowym. Poprawie stabilizacji gospodarek towarzyszy najczęściej poprawa pozycji w rankingu konkurencyjności. Empiryczny związek tych pojęć jest znacznie silniejszy niż wynika to z formalnego przyporządkowania znaczenia poszczególnym czynnikom konkurencyjności.

Bibliografia

Bieńkowski W., Czajkowski Z., Gomułka M. i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, SGH, Warszawa 2008.

Borowski J., *Koncepcje teoretyczne międzynarodowej konkurencyjności*, "Optimum. Studia Ekonomiczne" nr 4, 2015, s. 26.

Ćwikliński H., *Wyzwania dla polityki makroekonomicznej na początku XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012.

Eurostat [online]

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tipsun20&language=en> [dostęp: 22.03.2016].

Eurostat [online]

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00118&plugin=1> [dostęp: 24.03.2016].

Eurostat [online]

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00127&plugin=1> [dostęp: 25.03.2016].

Eurostat [online]

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tipsbp11&language=en> [dostęp: 26.03.2016].

Eurostat [online]

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00115&plugin=1> [dostęp: 19.03.2016].

Kołodko G., *Polityka finansowa – transformacja – wzrost*, Wydawnictwo Instytut Finansów, Warszawa 1991.

Kołodko, G.W., *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 1993.

Kozłowski P., Wojtysiak-Kotlarski M., *Grzegorz W. Kołodko i ćwierćwiecze transformacji*, Wydawnictwo naukowe Scholar, Warszawa 2014.

Misala J., *Stabilizacja makroekonomiczna w Polsce w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem deficytów bliźniaczych*, Politechnika Radomska, Radom 2007.

Misala J., Misztal P., Młynarzewska I., Siek E. (2007), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom 2007.

Misala J. i inni, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski w okresie 1990 – 2007* [online] http://www.we.radom.pl/pliki/upload/kmsgiir/badania_statutowe_2008.pdf [dostęp: 10.06.2012].

Piontek B., *Teoretyczny model rozwoju zrównoważonego i trwałego*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji – Bytom [online] http://old.ros.edu.pl/text/pp_2000_016.pdf [dostęp: 04.12.2015].

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

Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki* [online] <http://radlo.org/mkg.pdf> [dostęp: 10.02.2015].

Sidorko D., *Tendencje zmian międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki w Unii Europejskiej w latach 2004–2014* [online]

https://www.ur.edu.pl/file/86355/Sidorko_NBP_Konkurenc_Polskiej_gosp..pdf [dostęp: 28.05.2016].

The Global Competitiveness Report 2015-2016, WEF, Geneva 2014

BEZROBOCIE W NOWYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Przedmiotem rozważań w tym artykule jest bezrobocie w nowych krajach Unii Europejskiej (UE), a dokładnie w dawnych krajach socjalistycznych będących obecnie członkami UE. Analizą objęto lata 2004-2015. Są to – dla większości tych krajów – lata członkostwa w UE. W niniejszym opracowaniu przedstawiono bezrobocie jako ważną kategorię makroekonomiczną oraz jego ograniczanie jako główny cel polityki gospodarczej. W dalszej części szczegółowej analizie poddano poziom bezrobocia w tej grupie krajów, jego poziom na tle pozostałych krajów UE oraz przyczyny jego zróżnicowania. W zakończeniu zawarto wnioski wynikające z przeprowadzonych badań.

UNEMPLOYMENT IN THE NEW MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The object of consideration in this article is unemployment in the new EU countries, particularly the former socialist countries – presently the members of the EU. The analysis covers the years 2004-2015. It is – for the most of these countries – the period of their membership in the EU. The study presents unemployment as an important macroeconomic category and reducing its level as the main goal of economic policy. Further, the detailed analysis of unemployment in this group of countries is presented, comparing its level to the remaining EU members and examining the reasons of differences. The conclusions drawn from the carried research are presented in the last part of this article.

Keywords: unemployment, the European Union, new members of the European Union.

Wstęp

Bezrobocie jest jedną z głównych kategorii makroekonomicznych, a jego ograniczenie jednym z ważnych celów polityki gospodarczej każdego państwa. Odnosi się to do wszystkich krajów, zarówno wysoko rozwiniętych, jak i będących na niższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego. Tak jest również w przypadku Unii Europejskiej (UE) w skład której – po ostatnich rozszerzeniach – wchodzi zarówno kraje bogate (wysoki PKB per capita), jak i biedniejsze (znacznie niższy PKB per capita). Jest również czynnikiem wpływającym na międzynarodową konkurencyjność.

Przedmiotem rozważań w tym artykule jest bezrobocie w tej drugiej grupie krajów, a dokładnie dawnych krajów socjalistycznych będących obecnie członkami UE. Są to: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry (1. V 2004 r.), Bułgaria, Rumunia

¹ Prof. dr hab. Stanisław Swadźba – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii.

(1. I 2007 r.) i Chorwacja (1. VII 2013 r.). Analizą objęto lata 2004-2011⁵. To okres w którym powyższe kraje wstępowały do UE².

Celem niniejszego opracowania jest próba odpowiedzi na następujące pytania: Jak kształtował się w analizowanym okresie poziom bezrobocia w tych krajach na tle krajów starej Unii? Jakie były przyczyny zróżnicowania poziomu bezrobocia wewnątrz tej grupy krajów, a także w porównaniu z pozostałymi państwami członkowskimi UE? Czy istnieje zależność między poziomem bezrobocia tych krajów a ich międzynarodową konkurencyjnością?

1. Bezrobocie jako podstawowa kategoria makroekonomiczna

Bezrobocie to pojęcie związane z rynkiem pracy. Jest to zasób, którego wielkość mierzy się w określonym punkcie czasu. Stanowi część zasobu siły roboczej, który obejmuje wszystkich zatrudnionych oraz osoby zarejestrowane jako poszukujące pracy przy istniejącej stawce płac. Bezrobotni to ci, którzy nie mają pracy, ale chcą pracować (przy danej stawce płacy). To – inaczej – różnica między zasobem siły roboczej a liczbą pracujących. Z kolei stopa bezrobocia to odsetek siły roboczej, która nie ma pracy, lecz jest zarejestrowana i jej poszukuje³. Pomiar tak rozumianego bezrobocia nie jest jednak sprawą prostą i w praktyce mamy do czynienia z różnymi metodami jego pomiaru⁴.

Poglądy na bezrobocie w teorii ekonomii zmieniały się. Początkowo ekonomia nie zajmowała się tym zagadnieniem, chociaż kwestie dotyczące zatrudnienia pojawiły się już u A. Smitha i D. Ricardo (ekonomia klasyczna), a także K. Marksa. Ekonomia neoklasyczna traktuje bezrobocie jako element szerszego problemu ubóstwa. Pojęcie bezrobocia – jako przymusowej bezczynności robotników – wprowadzono do ekonomii dopiero na przełomie XIX/XX wieku (J.A. Hobson). Z neoklasyków najszerzej o bezrobociu pisał A.C. Pigou. Przełom w podejściu do bezrobocia nastąpił dopiero wraz z wielkim kryzysem lat 30. XX wieku i pojawieniem się teorii J.M. Keynesa. J.M. Keynes zanegował skuteczne działanie mechanizmu rynkowego, który doprowadza do równowagi (również na rynku pracy). Płace, podobnie jak ceny, nie są elastyczne. Obniżka płacy nie musi prowadzić do wzrostu zatrudnienia. Pojawia się koncepcja bezrobocia wynikająca z niedostatecznego popytu⁵. Po II wojnie światowej odradza się teoria neoklasyczna. Pojawiają się tzw. teorie bezrobocia równowagi w ramach których można wyróżnić teorie naturalnej stopy bezrobocia (M. Friedman i E.S. Phelps) oraz teorię bezrobocia niesprzyjającego inflacji, znanej jako teoria NAIRU, czy też – w ramach „nowej

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

³ Zob. Begg D., Vernasca G., Fischer S., Dornbusch R., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2014, s. 304-307. Podobne definicje można znaleźć w innych podręcznikach z makroekonomii i polityki gospodarczej w których – zgodnie z definicją Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) – podkreśla się konieczność spełnienia trzech warunków, a mianowicie: pozostawanie bez pracy, poszukiwanie pracy oraz gotowość do podjęcia pracy.

⁴ W dalszej części opracowania będzie to metoda obliczania bezrobocia i stopy bezrobocia stosowana przez Eurostat, która jest zgodna z zaleceniami MOP.

⁵ Zagadnienia te są obszernie omawiane w podręcznikach makroekonomii i nie wymagają szerszego wyjaśnienia.

mikroekonomii” teoria poszukiwań na rynku pracy. Z kolei w ramach nowej teorii keynesistowskiej pojawiają się takie teorie, jak: niepisanych kontraktów, pracy motywującej, „insider-outsider” oraz histerezy bezrobocia⁶. Każda z nich nieco inaczej widzi przyczyny bezrobocia, a także sposoby jego ograniczania.

Negatywne skutki bezrobocia – zarówno ekonomiczne, społeczne i polityczne – spowodowały, że dążenie do ograniczenia bezrobocia stało się z czasem jednym z głównych pięciu celów polityki makroekonomicznej (tzw. magiczny pięciokąt)⁷. Żeby nie dopuścić do nadmiernego bezrobocia rządy poszczególnych krajów podjęły działania zmierzające do jego zmniejszenia. Mieszczą się one w ramach tzw. polityki rynku pracy lub polityki zatrudnienia. Mamy z tym do czynienia zarówno na szczeblu rządowym, jak i – chociaż w znacznie mniejszym stopniu – ugrupowań integracyjnych. Tak jest również w przypadku Unii Europejskiej w której polityka zatrudnienia ma status polityki koordynowanej. Wzrost stopy bezrobocia spowodował bowiem zainteresowanie się tym problemem na szczeblu wspólnotowym. Jej początki sięgają Traktatu amsterdamskiego (1997), który dał podstawy Europejskiej strategii zatrudnienia (realizowanej od 1998 r.) . Problem ten pojawił się również w Strategii lizbońskiej, a także jej następczyni – strategii „Europa 2020”⁸.

2. Bezrobocie w nowych krajach Unii Europejskiej w latach 2004-2015

Bezrobocie w UE-11 w grudniu 2015 r. wynosiło 3548 tys. osób. Najwięcej bezrobotnych było w Polsce, a najmniej w Estonii.⁹ Powyższy wskaźnik (liczba bezrobotnych), ze względu na zróżnicowaną liczbę ludności w poszczególnych krajach nie może być podstawą naszych rozważań. Dlatego w dalszej części ograniczymy się jedynie do analizy stopy bezrobocia. Jej poziom dla 11 nowych krajów UE w latach 2004-2015 pokazuje tabela 1.

W roku 2004 (rok przystąpienia większości z nich do UE) najniższą stopę bezrobocia posiadały Węgry (6,1%), a następnie Słowenia, Rumunia i Czechy (poniżej 10%). Najwyższy poziom bezrobocia – znacznie odbiegający od pozostałych krajów – odnotowała Polska (19,1%) i Słowacja (18,4%). W roku 2015 (porównując dwa skrajne lata) większość krajów UE-11 odnotowała spadek stopy bezrobocia. Wyjątkiem była Chorwacja (najwyższa stopa bezrobocia) oraz Słowenia i Węgry. Największy postęp zrobiła Polska i Słowacja (spadek o 11,6 i 6,9 punktów procentowych), a więc kraje o największej stopie bezrobocia w momencie akcesji do UE. Średnia stopa bezrobocia w tych krajach zmniejszyła się o 2,4 punkty procentowe.

⁶ Szerzej na ten temat pisze: Kwiatkowski E., *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

⁷ G. Kołodko, *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa 1993.

⁸ Szerzej na ten temat zob. Pancer-Cybulska E., *Polityka rynku pracy [w:] Polityka ekonomiczna we współczesnej gospodarce rynkowej*, red. Klamut M., Szostak E, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016.

⁹ Liczba bezrobotnych (w tys.) w poszczególnych krajach UE-11 wynosiła: Bułgaria - 258, Chorwacja - 288, Czechy - 239, Estonia - 43, Litwa - 131, Łotwa - 101, Polska - 1.216, Rumunia - 616, Słowacja - 294, Słowenia - 83, Węgry - 279. Łącznie: 3.548. W UE-28 było 21.710 bezrobotnych. <http://ec.europa.eu> (27.04.2016).

Tabela 1. Stopa bezrobocia w nowych krajach UE (11) w latach 2004-2015

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bułgaria	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	6,8	10,3	11,3	12,3	13,0	11,4	9,2
Chorwacja	13,9	13,0	11,6	9,9	8,6	9,2	11,7	13,7	16,0	17,3	17,3	16,3
Czechy	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0	7,0	6,1	5,1
Estonia	10,1	8,0	5,9	4,6	5,5	13,5	16,7	12,3	10,0	8,6	7,4	6,2
Litwa	10,9	8,3	5,8	4,3	5,8	13,8	17,8	15,4	13,4	11,8	10,7	9,1
Łotwa	11,7	10,0	7,0	6,1	7,7	17,5	19,5	16,2	15,0	11,9	10,8	9,9
Polska	19,1	17,9	13,9	9,6	7,1	8,1	9,7	9,7	10,1	10,3	9,0	7,5
Rumunia	8,0	7,1	7,2	6,4	5,6	6,5	7,0	7,2	6,8	7,1	6,8	6,8
Słowacja	18,4	16,2	13,5	11,2	9,6	12,1	14,5	13,7	14,0	14,2	13,2	11,5
Słowenia	6,3	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9	7,3	8,2	8,9	10,1	9,7	9,0
Węgry	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0	11,2	11,0	11,0	10,2	7,7	8,8
UE-11	11,4	10,2	8,6	6,0	6,6	10,0	12,1	11,4	11,3	11,0	11,8	9,0

Źródło: <http://ec.europa.eu> (18.04.2016).

W analizowanym okresie stopa bezrobocia obniżyła się, ale nie był to równomierny spadek. Szybkie obniżanie się stopy bezrobocia obserwowaliśmy w latach 2004-2007. Był to okres pomyślnej koniunktury w gospodarce światowej. W roku 2007 UE-11 odnotowała najniższy poziom bezrobocia (6%). Z krajów członkowskich UE-11 najlepszy wynik osiągnęły: Litwa, Estonia i Słowenia (poniżej 5%). Spadek stopy bezrobocia nastąpił we wszystkich krajach z wyjątkiem Węgier. Kryzys gospodarczy, który pojawił się w gospodarce światowej w 2008 r. przyczynił się do wzrostu stopy bezrobocia. Porównując rok 2007 (najniższy poziom bezrobocia) z 2010 (najwyższy poziom bezrobocia) można stwierdzić, że stopa bezrobocia wzrosła w UE-11 dwukrotnie. Największy wzrost (3-4 krotny) odnotowały kraje bałtyckie. Wzrost stopy bezrobocia z czasem pojawił się również w Polsce, która – jako jedyny kraj w UE – nie odnotowała spadku PKB. Pierwsze lata drugiej dekady XXI wieku można nazwać okresem stabilizacji stopy bezrobocia na wysokim poziomie. Dopiero w 2015 r. większość krajów (wyjątkiem była Rumunia i Węgry) odnotowała wyraźny spadek stopy bezrobocia¹⁰.

Oceniając poziom bezrobocia w analizowanym okresie (2004-2015) można zauważyć, że pod tym względem najlepiej prezentowały się Czechy i Rumunia, które miały najniższą średnią stopę bezrobocia (poniżej 7%). Jako jedyne kraje UE-11 nie odnotowały dwucyfrowej stopy bezrobocia. Była ona – w przypadku Czech – zawsze poniżej średniej UE-11 (Rumunia tylko raz przekroczyła ten poziom). W dalszej kolejności należałoby wymienić Słowenię, Węgry, Estonię i Bułgarię (średnia poniżej 10%). Najgorzej natomiast prezentowała się Słowacja i Chorwacja (średnia stopa bezrobocia powyżej 13%)¹¹. W przypadku tych krajów stopa

¹⁰ Dane te potwierdzają zależność stopy bezrobocia od tempa wzrostu gospodarczego. Pogorszenie się koniunktury powoduje wzrost stopy bezrobocia bez względu na jej rozmiar w punkcie wyjścia. Jej poprawa – musi jednak być znaczna – spadek stopy bezrobocia. Szerzej na temat wzrostu gospodarczego w analizowanej grupie krajów zob. w: Swadźba S., *Wzrost gospodarczy nowych krajów Unii Europejskiej [w:] Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, red. Grynia A., Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014.

¹¹ Średnioroczna stopa bezrobocia za lata 2004-2015 w poszczególnych krajach wynosiła: Bułgaria – 9,8%, Chorwacja – 13,2%, Czechy – 6,6%, Estonia – 9,2%, Litwa – 10,6%, Łotwa – 11,9%, Polska – 11,0%, Rumunia –

bezrobocia rzadko osiągała wynik jednocyfrowy (1x w Słowacji i 3x w Chorwacji). Na kolejnych miejscach (z wynikiem dwucyfrowym) znalazły się: Łotwa, Polska i Litwa.

Ranking krajów UE-11 pod względem poziomu stopy bezrobocia (od najniższej do najwyższej) w wybranych latach pokazuje tabela 2.

Tabela 2. Ranking krajów UE-11 pod względem stopy bezrobocia

2004	2007	2010	2015	2004-2015
Węgry	Litwa	Rumunia	Czechy	Czechy
Słowenia	Estonia	Czechy	Estonia	Rumunia
Rumunia	Słowenia	Słowenia	Rumunia	Słowenia
Czechy	Czechy	Polska	Polska	Węgry
Estonia	UE-11	Bułgaria	Węgry	Estonia
Litwa	Łotwa	Węgry	Słowenia	Bułgaria
UE-11	Rumunia	Chorwacja	UE-11	UE-11
Łotwa	Polska	UE-11	Litwa	Litwa
Bułgaria	Bułgaria	Słowacja	Bułgaria	Polska
Chorwacja	Węgry	Estonia	Łotwa	Łotwa
Słowacja	Chorwacja	Litwa	Słowacja	Chorwacja
Polska	Słowacja	Łotwa	Chorwacja	Słowacja

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

Tabela ta bardziej obrazowo pokazuje pozycję poszczególnych krajów oraz jej zmianę na tle UE-11. Widać, że w analizowanym okresie w górnej części tabeli znajdują się Czechy, zarówno w okresie dobrej koniunktury, jak i załamania gospodarczego. Podobnie jest w przypadku Rumunii, chociaż zdziwienie może budzić relatywnie niska pozycja w okresie najlepszej koniunktury (2007). W dolnej części tabeli cały czas znajduje się Słowacja i Chorwacja (z wyjątkiem roku 2010). Widoczna jest zmiana pozycji Polski, która zrobiła największy skok w tym okresie, a także duża fluktuacja w czasie dużych wahań koniunkturalnych krajów bałtyckich. Bardziej stabilna była pozycja pozostałych krajów, zwłaszcza Słowenii (wyższa) i Bułgarii (niższa).

Bezrobocie długookresowe w krajach UE-11 (średnia arytmetyczna) w roku 2015 kształtowało się na poziomie 4,7%. Najwyższe było w Chorwacji (10,3%), Słowacji (7,6%) i Bułgarii (5,6%), a najniższe w Czechach (2,4%), Estonii (2,4%) oraz w Polsce i Rumunii (3%). Kolejność była więc podobna (nieco inna w przypadku krajów o najniższej stopie bezrobocia). Wyższa stopa długookresowego bezrobocia była u mężczyzn w Bułgarii, na Litwie i Łotwie oraz w Rumunii, a u kobiet w Czechach, Słowacji i Słowenii. W pozostałych krajach wskaźniki te były podobne. Warto również przyjrzeć się strukturze bezrobocia według płci. Na koniec 2015 roku (grudzień) najwyższe bezrobocie wśród mężczyzn było w Chorwacji (14,2%), Łotwie (11,5%), Litwie (9,6%) i Słowacji (9,3%). Zdecydowanie najniższe w Czechach (3,7%). Wśród kobiet dominowała Chorwacja (16,6%) i Słowacja (12,4%). W pozostałych krajach było znacznie niższe, najniższe w Czechach (5,5%), Estonii (5,8%) i Rumunii (5,9%).

6,9%, Słowacja – 13,5%, Słowenia – 7,3%, Węgry – 8,8%. Dla UE-11 było to 10,0%. Obliczenia własne na podstawie tabeli 1.

W większości krajów wyższa stopa bezrobocia była wśród kobiet (największa różnica była na Słowacji, w Chorwacji i Czechach), natomiast wyższa stopa bezrobocia wśród mężczyzn miała miejsce w krajach bałtyckich (największa różnica była na Łotwie) oraz w Bułgarii i Rumunii. Natomiast jeżeli chodzi o strukturę bezrobocia według wieku to w tym samym czasie wśród osób młodych (15-24 lat) zdecydowanie najwyższe bezrobocie było również w Chorwacji (40,3%), na Słowacji (25,2%) i w Bułgarii (21%), a najniższe odnotowały Czechy (10,8%), a następnie – tutaj już była inna kolejność – Litwa (13,9%) oraz Węgry (14,7%). W grupie wiekowej 25-74 lat największe bezrobocie odnotowały Chorwacja (13%), Słowacja (9,5%) i Łotwa (9,1%), a najniższe Czechy (4,1%), Estonia (5,4%) i Węgry (5,5%)¹².

3. Bezrobocie w nowych krajach Unii Europejskiej na tle państw starej Unii

Stopę bezrobocia w piętnastu starych krajach UE oraz jej poziom w UE-15 (średnia) i UE-28 (średnia) w latach 2004-2013 pokazuje tabela 3.

Tabela 3. Stopa bezrobocia w starych krajach UE w latach 2004-2015

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Austria	5,5	5,6	5,3	4,9	4,1	5,3	4,8	4,6	4,9	5,4	5,6	5,7
Belgia	8,4	8,5	8,3	7,5	7,0	7,9	8,3	7,2	7,6	8,4	8,5	8,5
Dania	5,5	4,8	3,9	3,8	3,4	6,0	7,5	7,6	7,5	7,0	6,6	6,2
Finlandia	8,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	8,0	8,2	8,7	9,4
Francja	8,9	8,9	8,8	8,0	7,4	9,1	9,3	9,2	9,8	10,3	10,3	10,4
Grecja	10,6	10,0	9,0	8,4	7,8	9,6	12,7	17,9	24,5	27,5	26,5	24,9
Hiszpania	11,0	9,2	8,5	8,2	11,3	17,9	19,9	21,4	24,8	26,1	24,5	22,1
Holandia	5,7	5,9	5,0	4,2	3,7	4,4	5,0	5,0	5,8	7,3	7,4	6,9
Irlandia	4,5	4,4	4,5	4,7	6,4	12,0	13,9	14,7	14,7	13,1	11,3	9,4
Luksemburg	5,0	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,6	4,8	5,1	5,9	6,0	6,4
Niemcy	10,4	11,2	10,1	8,5	7,4	7,6	7,0	5,8	5,4	5,2	5,0	4,6
Portugalia	7,8	8,8	8,9	9,1	8,8	10,7	12,0	12,9	15,8	16,4	14,1	12,6
Szwecja	7,4	7,7	7,1	6,1	6,2	8,3	8,6	7,8	7,7	8,0	7,9	8,4
W. Brytania	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8,0	7,9	7,6	6,1	5,3
Włochy	8,0	7,7	6,8	6,1	6,7	7,7	8,4	8,4	10,7	12,1	12,7	11,9
UE-15	7,4	7,4	6,9	6,4	6,5	8,5	9,2	9,5	10,7	11,2	10,7	10,2
UE-28	9,3	9,0	8,2	7,2	7,0	9,0	9,6	9,7	10,5	10,9	10,2	9,4

Źródło: <http://ec.europa.eu> (18.04.2016).

W roku 2004 (rok największego rozszerzenia UE) najniższą stopę bezrobocia odnotowała Irlandia i Wielka Brytania (poniżej 5%). Tuż za nimi były: Luksemburg, Austria, Dania i Holandia (poniżej 6%). Najwyższe bezrobocie (powyżej 10%) było w Hiszpanii, Grecji i w Niemczech. Średnia dla tej grupy krajów wynosiła 7,4%. W następnych latach (podobnie jak w UE-11) stopa bezrobocia malała, osiągając najniższy poziom (6,4%) przed wybuchem kryzysu w 2007 r. Najniższa stopa bezrobocia była w sześciu tych samych krajach co w 2004 r., które jedynie zamieniły się miejscami. Podobnie było jeżeli chodzi o kraje z najwyższą stopą

¹² <http://ec.europa.eu> (27.04.2016).

bezrobocia. W kolejnych latach stopa bezrobocia znacznie się zwiększyła i osiągnęła 9,2% w 2010 r. Najniższa była w: Luksemburgu, Austrii i Niemczech, w następnych krajach już znacznie wyższa, a najwyższa w: Hiszpanii, Irlandii, Grecji i Portugalii (powyżej 10%). Poprawa koniunktury nie przyczyniła się do zahamowania wzrostu stopy bezrobocia. Dopiero w latach 2014-2015 odnotowano jej spadek. W roku 2015 najniższy poziom bezrobocia miały Niemcy (zrobili największy postęp), a później Wielka Brytania, Austria, Dania, Luksemburg i Holandia.

W analizowanym okresie (2004-2015) średnioroczna stopa bezrobocia w UE-15 wynosiła 8,3%. Najniższa była w Luksemburgu, Austrii, Holandii i Danii (poniżej 6%). Nieco wyższa w Wielkiej Brytanii (6,3%). Te kraje najlepiej radzą sobie z bezrobociem w długim okresie. Kolejne miejsca zajmują Niemcy, Szwecja, Belgia i Finlandia (poniżej średniej dla UE-15). Z kolei największy problem z bezrobociem (wynik dwucyfrowy) mają: Portugalia, Grecja i Hiszpania (najwyższa stopa bezrobocia – 17,1%)¹³.

Ranking krajów UE-15 pod względem poziomu stopy bezrobocia (od najniższego do najwyższego) w wybranych latach pokazuje tabela 4.

Tabela 4. Ranking krajów UE-15 pod względem stopy bezrobocia

2004	2007	2010	2015	2004-20015
Irlandia	Dania	Luksemburg	Niemcy	Luksemburg
W. Brytania	Holandia	Austria	W. Brytania	Austria
Luksemburg	Luksemburg	Holandia	Austria	Holandia
Austria	Irlandia	Niemcy	Dania	Dania
Dania	Austria	Dania	Luksemburg	W. Brytania
Holandia	W. Brytania	W. Brytania	Holandia	Niemcy
Szwecja	Szwecja	Belgia	Szwecja	Szwecja
UE-15	Włochy	Finlandia	Belgia	Belgia
Portugalia	UE-15	Włochy	Finlandia	Finlandia
Włochy	Finlandia	Szwecja	Irlandia	UE-15
Belgia	Belgia	UE-15	UE-15	Włochy
Finlandia	Francja	Francja	Francja	Francja
Francja	Hiszpania	Portugalia	Włochy	Irlandia
Niemcy	Grecja	Grecja	Portugalia	Portugalia
Grecja	Niemcy	Irlandia	Hiszpania	Grecja
Hiszpania	Portugalia	Hiszpania	Grecja	Hiszpania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 3.

Porównując powyższą grupę krajów z nowymi krajami UE możemy stwierdzić, że średnia stopa bezrobocia w latach 2004-2015 była wyższa w UE-11 w porównaniu z UE-15. Analizując poszczególne lata można zauważyć, że 8x była wyższa, a 4 niższa (w stosunku do UE-28 9x wyższa, a 3x niższa). Najwyższa różnica była w 2004 r. (o 4 punkty procentowe).

¹³ Średnioroczna stopa bezrobocia za lata 2004-2015 w poszczególnych krajach wynosiła: Austria – 5,2%, Belgia – 8,0%, Dania – 5,8%, Finlandia – 8,1%, Francja – 9,2%, Grecja – 15,8%, Hiszpania – 17,1%, Holandia – 5,5%, Irlandia – 9,5%, Luksemburg – 5,1%, Niemcy – 7,4%, Portugalia – 11,5%, Szwecja – 7,6%, W. Brytania – 6,3%, Włochy – 8,9%. Dla UE-15 było to 8,3%. Obliczenia własne na podstawie tabeli 3.

Później różnice te były mniejsze, a w ostatnich latach jest to podobny poziom. Ponadto w krajach nowej Unii większe były wahania w poziomie stopy bezrobocia. Aż 9 krajów na 11 odnotowało dwucyfrową stopę bezrobocia. W przypadku krajów starej Unii tylko 7 krajów na 15. Były to kraje południa Europy (Grecja, Hiszpania, Portugalia i Włochy), a także Irlandia i Niemcy.

4. Przyczyny zróżnicowanego poziomu bezrobocia w nowych krajach UE

Jeżeli chodzi o różnice w poziomie bezrobocia w ramach EU-11 to wynikały one przede wszystkim z sytuacji gospodarczej tych krajów oraz struktury produkcji w punkcie wyjścia do transformacji systemowej, daty jej startu (rozpoczęcia), jej charakteru (stopniowa lub gradualna), stosowanej polityki makroekonomicznej i innych czynników specyficznych, także z różnic społeczno-kulturowych występujących pomiędzy tymi krajami.

Uważa się, że powyższe czynniki miały istotny wpływ na poziom bezrobocia głównie w pierwszym okresie transformacji systemowej tych krajów (lata 90. XX w. i na początku XXI w.)¹⁴. Z czasem jednak, wraz z przystąpieniem do UE (które możemy uznać za symboliczną datę zakończenia transformacji systemowej), o jego poziomie decyduje jej wynik, a mianowicie wybrany przez nie system gospodarczy (docelowy model gospodarczy). Jak wiadomo, niektóre z tych krajów poszły w stronę liberalnego, a inne w stronę interwencjonistycznego modelu gospodarczego. Czy rzeczywiście tak jest, a jeżeli tak, to jaka jest zależność między systemem gospodarczym a stopą bezrobocia?

Żeby udzielić odpowiedzi na powyższe pytanie przyjrzymy się rankingom wolności gospodarczej. W tym celu ograniczymy się do 2 rankingów, a mianowicie: The Heritage Foundation oraz Fraser Institute. Najnowsze wyniki ich badań pokazuje tabela 5.

Według Fraser Institute¹⁵ najbardziej wolny kraj z UE-11 – co może być pewnym zaskoczeniem – to Rumunia (17. miejsce na liście). Za nią uplasowały się: Litwa, Estonia i Łotwa, a następnie Bułgaria, Czechy, Łotwa, Polska, Słowacja i Węgry. Najniższy poziom wolności gospodarczej reprezentują: Chorwacja (84. miejsce) i Słowenia (113. miejsce na 157 krajów)¹⁶.

¹⁴ Analiza danych statystycznych za wcześniejsze lata (są one w pełni porównywalne dla wszystkich krajów dopiero od 2000 r.) pokazuje tę zależność. Na podobnym poziomie cały czas utrzymywało się bezrobocie w Słowenii, a więc w kraju w którym transformacja przebiegała najmniej boleśnie (w największym stopniu gospodarka tego kraju była powiązana z rynkiem). Systematyczny spadek stopy bezrobocia odnotowały Węgry. Również spadek stopy bezrobocia w pierwszych latach XXI w. charakterystyczny był dla krajów bałtyckich. Natomiast wysoki wzrost stopy bezrobocia w latach 1998-2003 odnotowała Polska. Podobnie było w przypadku Słowacji, a także – w pewnym stopniu – Czech (wcześniej zakończyła się tendencja wzrostowa).

¹⁵ Gwartney J., Lawson R., Hall J., 2015, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, www.freetheworld.com/2015/economic-of-the-world-2015.pdf (13.04.2016).

¹⁶ Wskaźnik ten mieści się w przedziale 0-10, gdzie 0 oznacza brak wolności gospodarczej, a 10 jej najwyższy poziom (im wyższy wskaźnik tym wyższy poziom wolności gospodarczej). Szczegółowa metodologia dostępna na stronie: www.fraserinstitute.org

Tabela 5. Wskaźniki wolności gospodarczej krajów UE-11

Kraj	Fraser Institute		The Heritage Foundation		Fraser Institute + The Heritage Foundation	
	Miejsce	Wynik	Miejsce	Wynik	Miejsce	Wynik*
Bułgaria	5-6	7,33	8	65,9	8	139,2
Chorwacja	10	6,91	11	59,1	10	128,2
Czechy	5-6	7,33	3	73,2	3	146,5
Estonia	3	7,58	1	77,2	1	153,0
Łotwa	4	7,42	4	70,4	4	144,6
Litwa	2	7,61	2	75,2	2	151,3
Węgry	9	7,25	7	66,0	9	138,5
Polska	7-8	7,29	5	69,3	6	142,2
Rumunia	1	7,69	9	65,6	5	142,5
Słowenia	11	6,44	10	60,6	11	125,0
Słowacja	7-8	7,29	6	66,6	7	139,5

* Suma wyniku Fraser Institute (zmieniono skalę z 0-10 na 0-100) + The Heritage Foundation

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *2016 Index of Economic Freedom*,

<http://www.heritage.org/index/ranking> (13.04.2016) oraz Gwartney J., Lawson R., Hall J., 2015, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, www.freetheworld.com/2015/economic-of-the-world-2015.pdf (13.04.2016).

W rankingu The Heritage Foundation¹⁷ z krajów UE-11 najwyżej notowana jest Estonia (8. miejsce), a za nią Litwa, Czechy (powyżej 70 punktów), a następnie Łotwa, Polska, Słowacja, Węgry, Bułgaria, Rumunia. Na końcu – jak w poprzednim rankingu – znajdują się: Chorwacja (81. miejsce) i Słowenia (88. miejsce na 178 krajów)¹⁸.

Żeby pokazać zależność pomiędzy poziomem bezrobocia a wolnością gospodarczą (liberalizmem gospodarczym) uśrednimy wyniki Fraser Institute oraz The Heritage Foundation, które stosują odmienne metodologie badawcze (zob. tabela 5). Wtedy dwa pierwsze miejsca – podobnie jak w rankingu The Heritage Foundation z wyraźną przewagą zajmują Estonia i Litwa (powyżej 150 punktów). Drugą grupę tworzą: Czechy, Łotwa, Rumunia i Polska (powyżej 140 punktów), a trzecią: Słowacja, Bułgaria i Węgry (nieco poniżej 140 punktów). Na ostatnich dwóch miejscach ze znacznie mniejszą liczbą punktów plasuje się Chorwacja i Słowenia (poniżej 130 punktów). Poziom wolności gospodarczej nie ma więc wpływu na wielkość bezrobocia. W pierwszej czwórce najbardziej wolnych krajów mamy zarówno kraj o najniższej stopie bezrobocia (Czechy), jak i kraje o przeciętnej (Estonia) i relatywnie wysokiej stopie bezrobocia (Litwa i Łotwa). Natomiast wśród dwóch najbardziej interwencjonistycznych państw mamy kraj o zdecydowanie najwyższej (Chorwacja), jak i przeciętnej stopie bezrobocia (Słowenia). Bardziej obrazowo pokazuje to tabela 6 zawierająca ranking krajów UE-11 według wolności gospodarczej, poziomu bezrobocia oraz międzynarodowej konkurencyjności.

¹⁷ *2016 Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/index/ranking> (13.04.2016)

¹⁸ Wskaźnik ten mieści się w przedziale 0-100, gdzie 0 oznacza brak wolności gospodarczej, a 100 jej najwyższy poziom (im wyższy wskaźnik tym wyższy poziom wolności gospodarczej). Szczegółowe informacje na temat konstrukcji powyższych wskaźników na stronie www.heritage.org

Tabela 6. Ranking krajów UE-11 pod względem poziomu bezrobocia, wolności gospodarczej i międzynarodowej konkurencyjności

Wolność gospodarcza	Stopa bezrobocia*	Międzynarodowa konkurencyjność
Estonia	Czechy	Estonia
Litwa	Rumunia	Czechy
Czechy	Estonia	Litwa
Łotwa	Słowenia	Polska
Rumunia	Polska	Łotwa
Polska	Węgry	Rumunia
Słowacja	Bułgaria	Bułgaria
Bułgaria	Litwa	Słowenia
Węgry	Łotwa	Węgry
Chorwacja	Słowacja	Słowacja
Słowenia	Chorwacja	Chorwacja

* średnia za lata 2011-2015

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1, 5 oraz K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, World Economic Forum 2015, s. 25.

Czy zależność ta jest widoczna jeżeli analizę wolności gospodarczej ograniczymy jedynie do wolności na rynku pracy (poziomu regulacji rynku pracy)? Takie cząstkowe wskaźniki zawarte są zarówno w rankingu Index of Economic Freedom, jak i Economic Freedom of the World. Ponadto w tym celu można również wykorzystać szereg innych raportów organizacji międzynarodowych i dostępnych danych statystycznych dotyczących rynku pracy¹⁹. Jednak i w tym przypadku trudno mówić o wyraźnej zależności między poziomem bezrobocia a wolnością gospodarczą na rynku pracy²⁰.

Czy stopa bezrobocia ma przełożenie na międzynarodową konkurencyjność? W tym celu przyjrzymy się rankingowi Światowego Forum Gospodarczego (World Economic Forum – WEF) z siedzibą w Genewie. Jest to najbardziej znana i opiniotwórcza analiza konkurencyjności gospodarek narodowych. Według ostatniego rankingu²¹ krajom UE-11 daleko do światowej czołówki. Najwyżej (30. miejsce) plasuje się Estonia, a tuż za nią Czechy (31. miejsce). Kolejne miejsca zajęły: Litwa (36), Polska (41), Łotwa (44), Rumunia (53), Bułgaria (54), Słowenia (59), Węgry (63), Słowacja (67) i – z najgorszym wynikiem – Chorwacja (77). Pokazuje to również tabela 6. Jak widać, wysokiej stopie bezrobocia odpowiada niski poziom konkurencyjności międzynarodowej (Chorwacja i Słowacja). Zależność odwrotna też jest widoczna, chociaż już nie tak ewidentna. Jest bardzo widoczna w przypadku Czech (najniższa stopa bezrobocia i druga pozycja w rankingu konkurencyjności) i

¹⁹ Szerzej na ten temat zob. Ostoj I., *Znaczenie regulacji rynku pracy dla wzrostu i rozwoju gospodarczego* [w:] *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego krajów Unii Europejskiej*, red. Swadźba S., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.

²⁰ Wtedy poziom regulacji rynków pracy krajów UE-11 wyrównuje się. Generalnie we wszystkich krajach UE-11 – z wyjątkiem Słowenii (najwyższy poziom regulacji w UE-28) – jest on niski. Wyższy jedynie w porównaniu z Wielką Brytanią i Irlandią. Zob. Ostoj I., *Regulacje rynku pracy w krajach Unii Europejskiej* [w:] *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego krajów Unii Europejskiej*, red. Swadźba S., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014.

²¹ K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, World Economic Forum 2015, s. 25.

– w mniejszym stopniu – Estonii (na trzecim miejscu jeżeli chodzi o poziom bezrobocia za ostatnie 5 lat i na pierwszym miejscu w rankingu konkurencyjności). Nie potwierdza tego już Litwa i Łotwa (w miarę wysoka pozycja w rankingu konkurencyjności przy relatywnie wysokiej stopie bezrobocia).

Wnioski

Przeprowadzone badania nad bezrobociem w nowych krajach UE (dawnych krajach socjalistycznych) pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

- Nowe kraje UE (UE-11) w ostatnich latach (2004-2015) miały wyższą stopę bezrobocia w porównaniu z pozostałymi (starymi) krajami członkowskimi. Różnica ta jednak zmniejsza się.
- Stopa bezrobocia wewnątrz tej grupy krajów (UE-11) była zróżnicowana.
- Przyczyny tego zróżnicowania miały swoje źródła w sytuacji gospodarczej tych krajów w punkcie startu do transformacji systemowej, jej charakteru, stosowanej polityki makroekonomicznej, a także społeczno-kulturowych uwarunkowań itp. Wydaje się, że te czynniki nadal wpływają na zróżnicowanie stóp bezrobocia wewnątrz tej grupy krajów (UE-11).
- Nie można dostrzec zależności między poziomem bezrobocia a systemem gospodarczym. Wysokie bezrobocie występuje zarówno w krajach, które wybrały model liberalny, jak i interwencjonistyczny. Podobnie jest w przypadku niskiego bezrobocia. Co najwyżej można stwierdzić, że w krajach o wyższym poziomie wolności gospodarczej występują większe wahania w poziomie stopy bezrobocia (niska w okresie dobrej koniunktury, a wysoka w czasie kryzysu).
- Widoczna jest natomiast – i to dosyć wyraźnie – zależność między poziomem bezrobocia a konkurencyjnością danej gospodarki. Zależność ta jest na ogół odwrotnie proporcjonalna.

Bibliografia

- 2016 *Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/index/ranking> (13.04.2016).
- Begg D., Vernasca G., Fischer S., Dornbusch R., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2014.
- Gwartney J., Lawson R., Hall J., 2015, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, www.freetheworld.com/2015/economic-of-the-world-2015.pdf (13.04.2016)
- <http://ec.europa.eu> (13.04.2016).
- Kołodko G., *Kwadratura piąciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa 1993.
- Kwiatkowski E., *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Ostoj I., *Regulacje rynku pracy w krajach Unii Europejskiej* [w:] *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego krajów Unii Europejskiej*, red. Swadźba S., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014.

Ostoj I., *Znaczenie regulacji rynku pracy dla wzrostu i rozwoju gospodarczego* [w:] *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego krajów Unii Europejskiej*, red. Swadźba S., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.

Pancer-Cybulska E., *Polityka rynku pracy* [w:] *Polityka ekonomiczna we współczesnej gospodarce rynkowej*, red. Klamut M., Szostak E, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016.

Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, World Economic Forum 2015.

Swadźba S., *Wzrost gospodarczy nowych krajów Unii Europejskiej* [w:] *Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, red. Grynia A., Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014.

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEGO SYSTEMU PODATKOWEGO NA TLE SYSTEMÓW PODATKOWYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Opodatkowanie jest niezwykle istotne. Wpływy podatkowe dostarczają rządowi niezbędnych do funkcjonowania państwa środków. Wysokość stawek podatkowych ma kluczowe znaczenie gdyż niskie stawki stymulują wzrost gospodarczy oraz sprzyjają napływowi kapitału zagranicznego. Celem artykułu jest ocena polskiego systemu podatkowego pod kątem jego konkurencyjności wobec systemów podatkowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. W realizacji celu posłużono się metodą opisową, analizą średniookresowego tempa zmian stawek podatków VAT, PIT i CIT w latach od 2001 do 2015, dokonano porównania wysokości stawek podatkowych w krajach UE a także pomiędzy Polską a UE-28. Okazało się, że pod względem wysokości stawek podatków PIT i CIT Polska jest krajem konkurencyjnym. Niejasne i trudne w stosowaniu przepisy prawa podatkowego występujące w Polsce, częste zmiany przepisów podatkowych, a także względnie wysokie stawki podatku VAT nie sprzyjają konkurencyjności polskiego systemu podatkowego.

THE COMPETITIVENESS OF THE POLISH TAX SYSTEM IN COMPARISON TO THE TAX SYSTEMS IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

Summary

Taxation is essential. Tax revenues provide governments with funds necessary for the functioning of the state. Tax rates are critical because low rates stimulate economic growth and promote the inflow of foreign capital. The aim of the article is to assess the Polish tax system in terms of its competitiveness compared to the tax systems of the EU Member States. In pursuing the aim the descriptive method was used along with the analysis of the medium pace of change in tax rates of VAT, PIT and CIT in the period from 2001 to 2015 and the comparison of tax rates in the EU countries as well as between Poland and the EU-28. It turned out that in terms of the amount of tax rates of PIT and CIT Poland is a competitive country. Vague and difficult to administer tax laws found in Poland, frequent changes in tax legislation, as well as the relatively high VAT tax rates do not contribute to the competitiveness of the Polish tax system.

Keywords: comparison of tax systems, tax systems in UE.

Wprowadzenie

Podatek jest jedną z najstarszych kategorii ekonomicznych. Istnieje wiele teorii na temat zaistnienia podatków poczynając od stwierdzenia, że podatki znane były już w okresie

¹ Dr Elżbieta Izabela Misiewicz – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

wspólnoty pierwotnej, kończąc na poglądach, według których, określenie podatku pojawiło się wówczas gdy powstało państwo o określonym stopniu rozwoju². Bliższy prawdy wydają się poglądy wiążące wykształcenie się kategorii podatku z³:

- powstaniem prywatnej własności,
- pojawieniem się instytucji państwa, jako podmiotu, który posiada uprawnienia do nakładania podatku,
- pojawieniem się źródła zapłaty podatku, którym z ekonomicznego punktu jest dochód osiągany przez podatnika.

Podatek jako kategoria prawna w Polsce nie był zdefiniowany do roku 1997. Nie czyniła tego ani Ordynacja podatkowa z 1934 roku, ani późniejsze dekrety o zobowiązaniach podatkowych z 1946 i 1950 roku, czy też obowiązująca do końca 1997 roku ustawa o zobowiązaniach podatkowych. Dopiero w ustawie z 29 sierpnia 1997 r. - Ordynacja podatkowa (Dz.U. Nr 137, poz. 926) w art. 6 podatek zdefiniowano jako świadczenie publicznoprawne, pieniężne, nieodpłatne, przymusowe, bezzwrotne na rzecz Skarbu Państwa lub gminy wynikające z ustawy podatkowej⁴. Tak sformułowana definicja podatku zawiera wszystkie istotne elementy, a zapisanie jej w Ordynacji podatkowej pozwala na uniknięcie ewentualnych sporów interpretacyjnych, co do zakresu pojęcia podatku⁵.

Aktualnie w Polsce wyróżniamy 13 rodzajów podatków. Dziesięć spośród nich to podatki bezpośrednie, a trzy to podatki pośrednie. Wszystkie rodzaje podatków tworzą system podatkowy, stanowią całość zarówno w sensie prawnym, jak i ekonomicznym oraz są ze sobą wzajemnie powiązane. Podatki to obciążenia, które są nieuchronnie dolegliwe. Rządy, próbują znaleźć jak najbardziej efektywne sposoby na zapewnienie dochodów budżetowych, w tym celu opierają się na zasadach, które powinien spełniać „dobry” system podatkowy, są to⁶: efektywność ekonomiczna, prostota administracyjna, elastyczność, odpowiedzialność polityczna i sprawiedliwość.

Różnorodność systemów podatkowych państw Unii Europejskiej rodzi konkurencję podatkową. Konkurencja podatkowa jest zagadnieniem, które jest szeroko dyskutowane.

Istnieją dwie formy tego zjawiska:

- pełzająca konkurencja podatkowa (*crawling tax competition*), która jest procesem długotrwałym, państwo jako inicjator lub w odpowiedzi na zachowania innych państw dąży do stopniowej redukcji stawek podatkowych. Taka konkurencja podatkowa odnosi się do stabilnych systemów podatkowych i zazwyczaj dotyczy inwestorów krajowych i zagranicznych⁷,

² St. Dolata, Podstawy wiedzy o podatkach i polskim systemie podatkowym, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 1999, s. 41.

³ J. Lewczuk, Podatek dochodowy od osób fizycznych - istota i tendencje rozwojowe, [w:] J. Sikorski., Podatki a polityka fiskalna państwa, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002, s. 164.

⁴ J. Kulicki, A. Krawczyk, P. Sokół, Leksykon podatkowy, PWE, Warszawa 1998, s. 212.

⁵ L. Etel, System podatkowy, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach, Siedlce 2002, s. 10.

⁶ J.E. Stiglitz, Ekonomia sektora publicznego, PWN, Warszawa 2004, s. 551.

⁷ A. Krajewska, S. Krajewski, Is Corporate Income Tax Harmonization Possible in an Enlarged European Union?, „Buletin Stiintific” 2007, International Society for Intercommunication of New Ideas, s. 154.

⁸ A. Razin, E. Sadka, International Tax Competition and Gains from Tax Harmonization, „Economics Letters” 1991, Vol. 37, Iss. 1, s. 69–76.

- nieuczciwa konkurencja podatkowa (*unfair tax competition*), która polega na wyizolowanym działaniu pojedynczych państw, których celem jest „odciągnięcie” potencjalnych inwestorów zagranicznych od innych państw za pomocą niskich stawek podatkowych. Państwa, które konkurują ze sobą, sukcesywnie obniżają stawki podatkowe aby móc przeciwdziałać ucieczce mobilnych czynników produkcji z krajów o wysokich podatkach do krajów o niższych podatkach. Takie działanie może doprowadzić do sytuacji w której państwo ustala zerowe stawki podatkowe, które w konsekwencji zamiast napędzać gospodarkę, doprowadzają ją do ruiny⁸.

Zwolennicy konkurencji podatkowej twierdzą, że konkurencyjność stymuluje wzrost gospodarczy gdyż niskie stawki podatkowe zwiększają zyski przedsiębiorstw co determinuje ich rozwój, przyciąga inwestorów zagranicznych i przyczynia się do niwelowania różnic gospodarczych krajów Unii Europejskiej. Przeciwnicy twierdzą, że dążenie do zwiększania konkurencyjności podatkowej poprzez obniżenie stawek powoduje zmniejszenie wpływów budżetowych, co z kolei ogranicza funkcję redystrybucyjną państwa.

W artykule dokonano analizy stawek podatkowych trzech najważniejszych podatków funkcjonujących w polskim systemie podatkowym:

- 1) VAT- który jest głównym źródłem dochodów budżetowych, jego wysokość decyduje o poziomie cen finalnych,
- 2) PIT- gdyż niskie obciążenia osób fizycznych mogą stymulować rozwój przedsiębiorczości a co za tym idzie całej gospodarki, np.: w krajach nadbałtyckich po wprowadzeniu liniowego podatku PIT zaobserwowano znaczny rozwój gospodarczy,
- 3) CIT- ponieważ niskie obciążenia przedsiębiorców z reguły sprzyjają inwestowaniu wypracowanego przez nich zysku w dalszy rozwój firmy, tworzenie nowych miejsc pracy, niższe podatki od osób prawnych to także korzystniejsze warunki dla inwestorów zagranicznych, zwłaszcza inwestycji bezpośrednich.

Okres analizy dotyczył piętnastu lat (2001-2015), a dane zostały zaczerpnięte z Eurostatu.

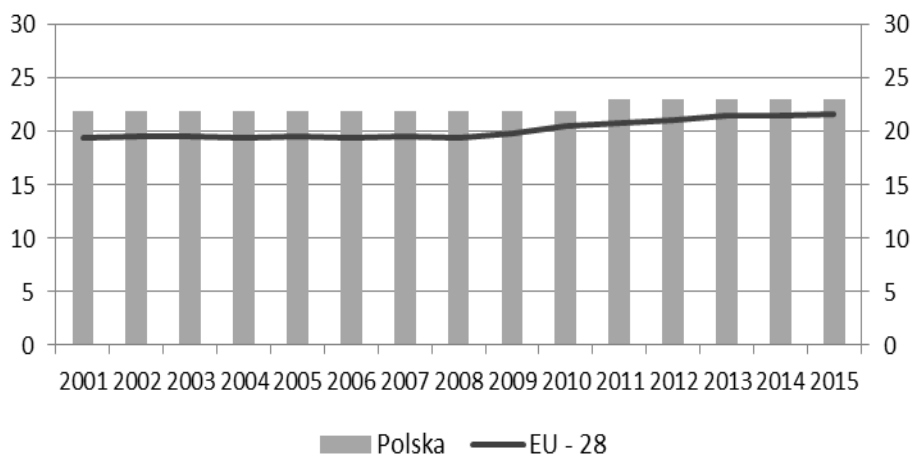
1. Podatek od towarów i usług

Podatek od towarów i usług (*Value Added Tax*, VAT) został wprowadzony w Polsce na mocy ustawy z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (Dz.U. Nr.11, poz. 50, z późn. zm.). Wraz z akcesją Polski do Unii Europejskiej ustawa została zmieniona i dostosowana do wymogów unijnych. Obecnie obowiązujące przepisy dotyczące podatku VAT unormowane są przepisami ustawy z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2011, Nr. 177, poz. 1054 z późn. zm.), która zaczęła obowiązywać od dnia 1 maja 2004 roku. Nowa ustawa dostosowała konstrukcję podatku od towarów i usług do wymogów wspólnego systemu podatku VAT, wprowadziła

wiele nowych rozwiązań wynikających przede wszystkim z pełnego objęcia Polski jednolitym rynkiem europejskim, zniesieniem granic celnych i podatkowych. Ustawa o podatku VAT była wielokrotnie nowelizowana, średnio trzykrotnie w ciągu roku. Zmiany te podyktowane były przede wszystkim dostosowaniem przepisów do norm europejskich a także do zmieniającej się sytuacji na rynku krajowym. Ostatnia duża nowelizacja miała miejsce 1 stycznia 2014 roku i dotyczyła m.in.: zmian zasad określania momentu powstania obowiązku podatkowego, ustalania podstawy opodatkowania dla celów VAT oraz odliczania podatku naliczonego. Zgodnie z art. 41 ustawy wyróżniono kilka stawek VAT, stawkę podstawową a także stawki obniżone i stawkę zerową.

W przeciągu piętnastu analizowanych lat wysokość podstawowej stawki podatku VAT nie zmieniła się tylko w pięciu krajach: Belgii, Bułgarii, Danii, Austrii i Szwecji. Największej liczby zmian, bo aż pięciu, dokonano na Cyprze i w Portugalii. W Polsce wysokość stawki podstawowej VAT zmieniono tylko raz, wzrosła ona z 22% do 23% i w całym analizowanym okresie w porównaniu do średniej wysokości podstawowej stawki VAT dla UE-28 była wyższa o około 3 p.p. (rysunek 1).

Rysunek 1. Wysokość podstawowej stawki VAT w Polsce i dla UE-28 w latach 2001-2015, %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Taxation trends in the European Union*, Eurostat. Statistical Books, 2015.

Do oceny stopnia konkurencyjności posłużono się także miarą dynamiki zjawisk - średniookresowym tempem wzrostu, która określa jak średnio zmieniają się wartości w analizowanym okresie. Korzystano ze wzoru:

$$\bar{i}_G = \sqrt[T-1]{i_{2/1} i_{3/2} \dots i_{T/T-1}}$$

gdzie: \bar{i}_G - to średniookresowe tempo zmian, T-liczba lat obserwacji, $i_{T/T-1}$ -indeks łańcuchowy.

Po wyznaczeniu średniookresowego tempa zmian dla poszczególnych podatków w okresie od 2001 do 2015 roku dla wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej otrzymane wyniki pogrupowano i uzyskano cztery klasy. Typologii dokonano w oparciu o

średnią arytmetyczną $\left(\bar{q}\right)$ i odchylenie standardowe $\left(s_q\right)$ z wartości średniookresowego tempa zmian i w ten sposób otrzymano cztery klasy:

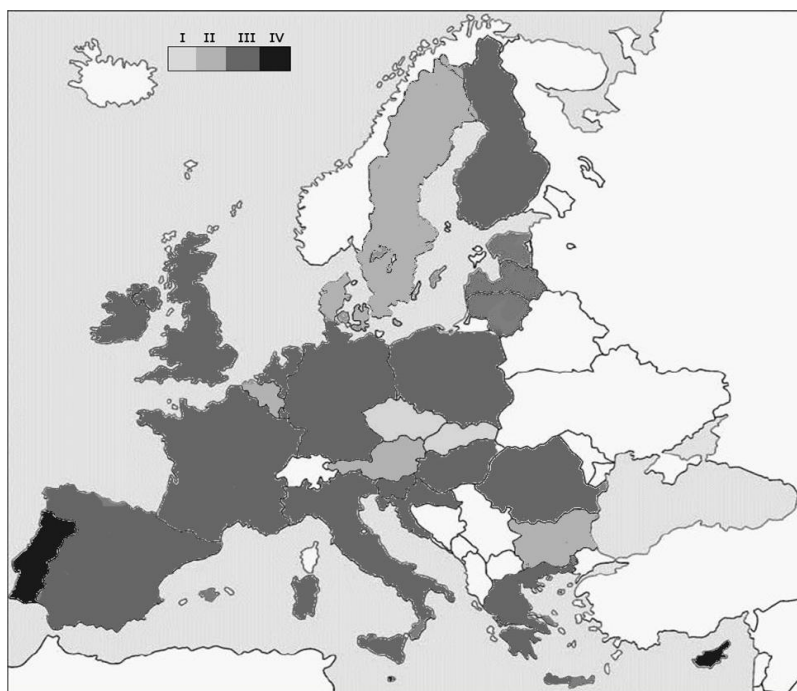
klasa I: $q_i \geq \bar{q} + s_q$, klasa II: $\bar{q} + s_q > q_i \geq \bar{q}$,

klasa III: $\bar{q} > q_i \geq \bar{q} - s_q$, klasa IV: $q_i < \bar{q} - s_q$.

I tak, w poszczególnych klasach (rysunek 2):

- I. znalazły się Czechy i Słowacja, a więc te kraje w których podstawowa stawka VAT w przeciągu 15 badanych lat zmniejszyła się,
- II. wyodrębniono te państwa, w których nie dokonano zmian stawek podatkowych, taka sytuacja miała miejsce w: Belgii, Bułgarii, Danii, Austrii, Szwecji,
- III. umieszczono kraje, w których średniookresowe tempo wzrostu wynosiło do 1% , w grupie tej znalazła się m.in. Polska;
- IV. utworzyło najwięcej państw, w których zanotowano najwyższy średniookresowy wzrost wysokości stawki podstawowej wynoszący ponad 1 %.

Rysunek 2. Średniookresowe tempo zmian podstawowej stawki VAT w krajach UE w latach 2001-2015, %

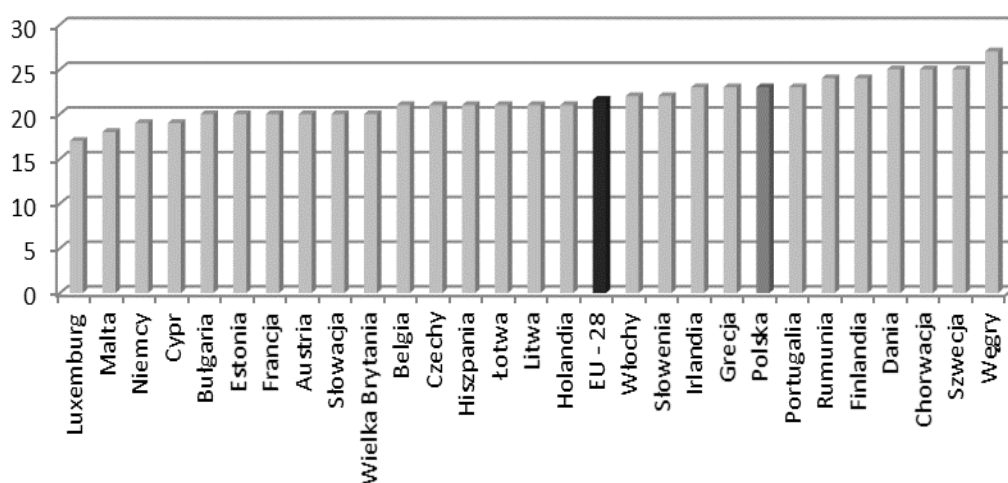


Źródło: Opracowanie własne na podstawie Taxation trends in the European Union, Eurostat. Statistical Books, 2015.

Państwa członkowskie ustalają samodzielnie wysokość podatku VAT. W 1997 roku parlament europejski głosował przeciw ograniczeniu wysokości stawki VAT do 25%, jednak w roku 1998 wysokość tej stawki została zaaprobowana i obowiązywała do końca 2010 roku⁹. W 2006 roku w Dyrektywie Rady Europejskiej umieszczono zapis, że w okresie od stycznia 2011 do dnia 31 grudnia 2015 roku wysokość stawki podstawowej nie może być niższa niż 15%¹⁰.

W praktyce państwa członkowskie UE stosują różne stawki podatku VAT od najniższych 17% w Luksemburgu do najwyższych 27% na Węgrzech (rysunek 3). Podstawowa stawka VAT w 2015 roku w Polsce była wyższa niż średnia dla UE-28 i w związku z tym Polska zajęła daleką 21 lokatę na 28 możliwych.

Rysunek 3. Wysokość podstawowej stawki VAT w krajach UE w 2015 roku, %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Taxation trends in the European Union, Eurostat. Statistical Books, 2015.

2. Podatek dochodowy od osób fizycznych

Podatek dochodowy od osób fizycznych (*Personal Income Tax – PIT*) został wprowadzony w Polsce ustawą z dnia 26 lipca 1991 r (Dz. U. z 2012 z poz. 3611 z późn. zm.). Zgodnie z zapisami tej ustawy podatek dochodowy od osób fizycznych stał się podatkiem powszechnym. Od początku obowiązywania przepisy u.o.p.d.o.f. były wielokrotnie modyfikowane, średnio każdego roku wprowadzanych jest kilka zmian. Dzieje się tak na skutek konieczności dostosowywania przepisów podatkowych do intensywnie zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej w Polsce. Częste zmiany przepisów negatywnie oddziałują na zachowanie podatnika, wzbudzają niechęć do płacenia podatków, obniżają poczucie pewności, komplikują cały podatek i staje się on trudniejszy w praktycznym stosowaniu¹¹.

⁹ Value added tax, [online] http://www.europarl.europa.eu/facts_2004/4_19_2_en.htm [dostęp: 25.07.2016]

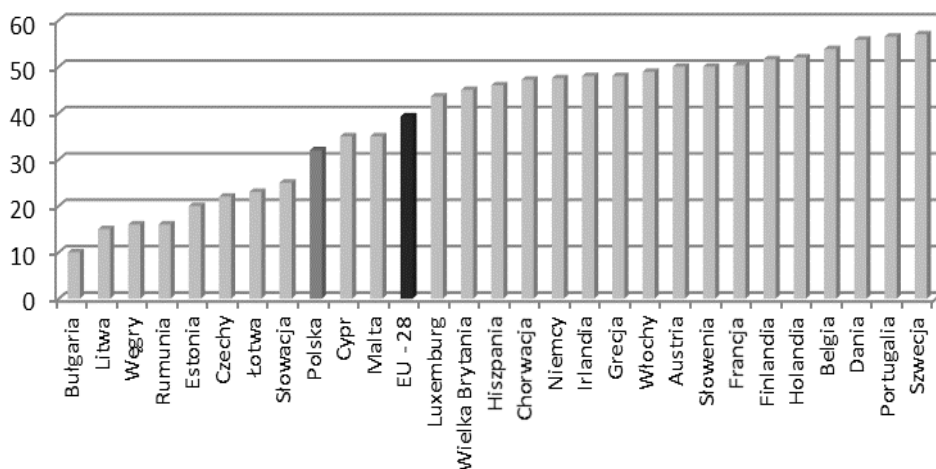
¹⁰ 2700th meeting of the Council of the European Union, Council of the European Union, Brussels, 16 December 2005.

¹¹ R. Wolański, System podatkowy w Polsce, Wolters Kluwer, Warszawa 2016, s.69.

Przepisy dotyczące podatku PIT nie są regulowane wspólnotowymi przepisami. Ustalenie wysokości stawek podatkowych, włączeń, zwolnień i odliczeń od podatku pozostaje w gestii poszczególnych państw. Może to sprawiać pewne utrudnienia. Np.: w przypadku osób pracujących w kilku krajach UE, jeśli nie zostały podpisane umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania, taka sytuacja może powodować konieczność uiszczenia podatku w więcej niż jednym kraju.

Wysokość stawek podatkowych oraz liczba progów dochodowych w poszczególnych krajach członkowskich jest mocno zróżnicowana, występuje od jednej aż do kilkunastu różnych stawek podatkowych, jak ma to miejsce w Luksemburgu. W większości krajów UE poza Bułgarią, Litwą, Łotwą, Węgrami, Rumunią i Estonią, obowiązuje progresywna skala podatkowa. Na rysunku 4 zaprezentowano wysokość maksymalnej stawki PIT w poszczególnych krajach UE w 2015 roku.

Rysunek 4. Wysokość maksymalnej stawki PIT w krajach UE w 2015 roku, w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Taxation trends in the European Union*, Eurostat. Statistical Books, 2015.

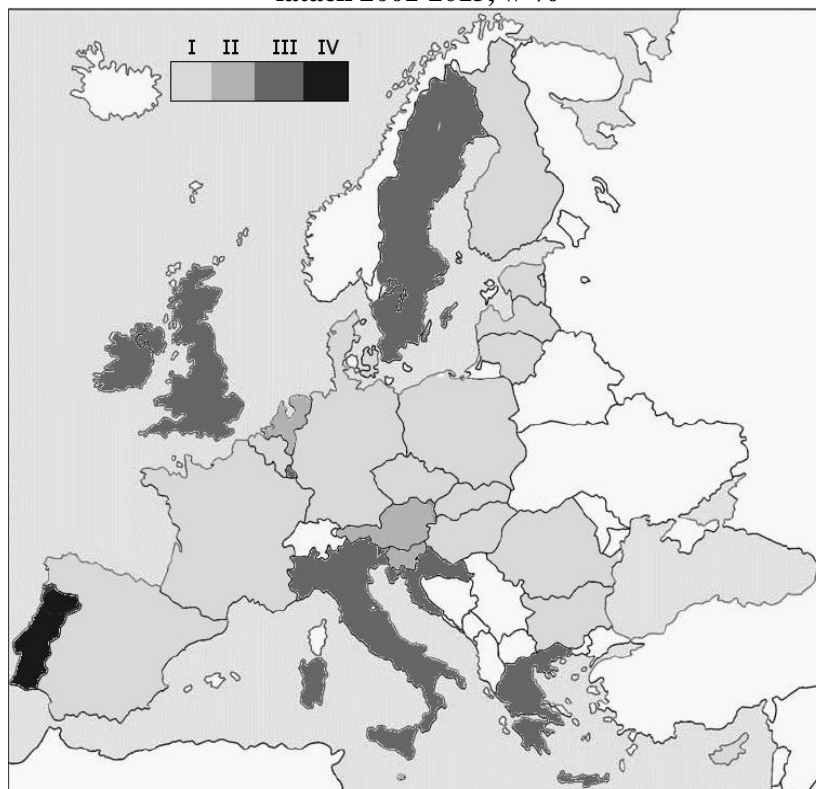
W większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce, wysokość maksymalnej stawki PIT jest zdecydowanie niższa niż średnia dla UE-28. W krajach tworzących Unię Europejską przed akcesją nowych członków w 2004 roku, maksymalna stawka PIT przekracza 40%, najwyższa jest w Szwecji (57%) i Portugalii (56,5%).

Aby ocenić, które kraje są konkurencyjne z punktu widzenia podatku dochodowego od osób fizycznych przeanalizowano średniookresowe tempo zmian maksymalnej stawki PIT w okresie od 2001 do 2015. Kraje podzielono na cztery klasy typologiczne (rysunek 5):

- I. umieszczono kraje w których w analizowanym okresie maksymalna stawka PIT została obniżona, dotyczy to 16 krajów w tym Polski (spadek maksymalnej stawki średnio o około 1,6%)
- II. znalazły się te państwa, w których nie dokonano zmian stawek podatkowych, są to Austria, Słowacja, Malta i Holandia,

- III. stanowią te kraje w których średniokresowe tempo wzrostu nie przekroczyło 2%,
 IV. do której należy tylko Portugalia, dla której zanotowano największy średni wzrost maksymalnej stawki PIT wynoszący około 2,5 %.

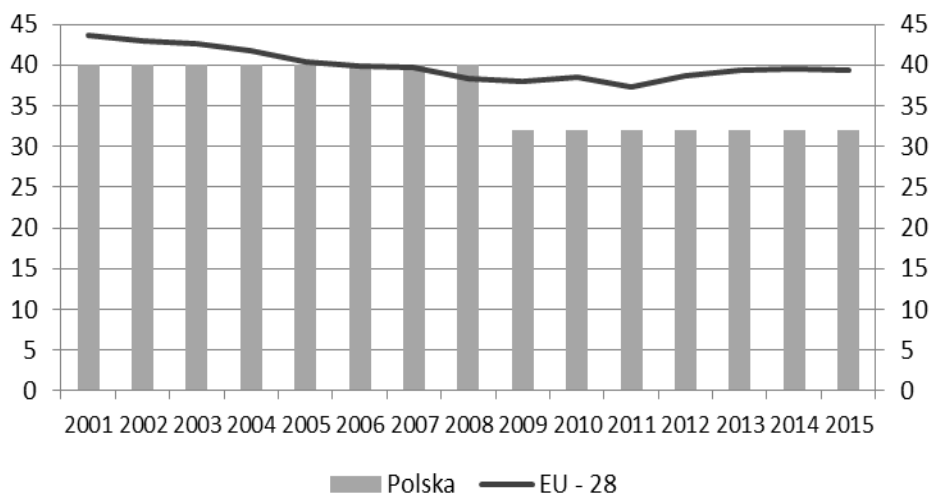
Rysunek 5. Średniokresowe tempo zmian maksymalnej stawki PIT w krajach UE w latach 2001-2015, w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Taxation trends in the European Union, Eurostat. Statistical Books, 2015.

W 2009 roku maksymalna stawka podatku PIT w Polsce została obniżona z 40% do 32% co spowodowało, że nasz kraj znalazł się w pierwszej grupie typologicznej czyli w grupie krajów dla których nastąpił spadek maksymalnej stawki podatku dochodowego od osób fizycznych. Na rysunku 6 zestawiono kształtowanie się maksymalnej stawki PIT w Polsce i w UE-28. Prakycznie w całym analizowanym okresie, poza 2007 i 2008 rokiem, wysokość maksymalnej stawki PIT dla UE-28 była wyższa niż w Polsce. Od roku 2001 zauważalny jest stały spadek wysokości maksymalnej stawki PIT dla UE-28 z 43% w 2001 roku do około 37% w roku 2011, a od roku 2012 nastąpił wzrost do około 39 % w 2015 roku.

Rysunek 6. Wysokość maksymalnej stawki PIT w Polsce i w UE-28 w latach 2001-2015, w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Taxation trends in the European Union*, Eurostat. Statistical Books, 2015.

Z danych umieszczonych na rysunku 6 wynika że Polska po roku 2009 jest krajem dosyć konkurencyjnym jeśli chodzi o maksymalną wysokość stawki PIT. Po modyfikacji skali podatkowej w 2009 roku polegającej nie tylko na zmniejszeniu liczby przedziałów dochodowych z dwóch do trzech ale przede wszystkim znacznej obniżce maksymalnej stopy podatkowej z 40% do 32% różnica pomiędzy maksymalnymi stawkami PIT w Polsce i w UE-28 od roku 2009 zwiększyła się w roku 2015 do około 8 p.p.

3. Podatek dochodowy od osób prawnych

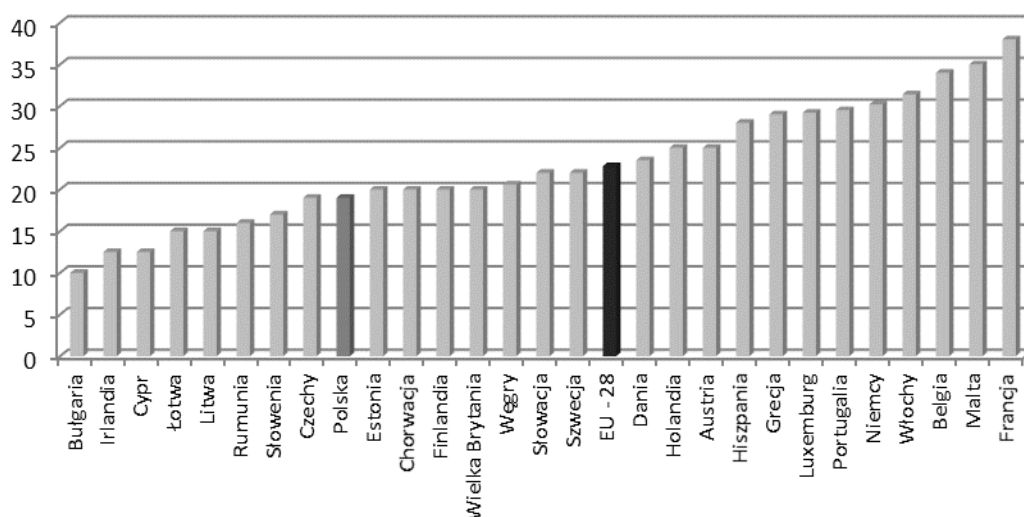
W Polsce wspólny dla wszystkich osób prawnych podatek dochodowy (*Corporate Income Tax* – CIT) wprowadzono ustawą z dnia 31 stycznia 1989 roku o podatku dochodowym od osób prawnych (DZ.U. Nr 74, poz. 44). W celu dostosowania niektórych uregulowań dotyczących osób prawnych do przepisów ustawy u.o.p.d.o.f. z 1991 roku, w 1992 roku wprowadzono do ustawy istotne zmiany¹². Podobnie jak w przypadku podatku dochodowego od osób fizycznych przepisy u.o.p.d.o.p. były wielokrotnie modyfikowane i dostosowywane do zmieniających się warunków gospodarczych. Poszczególne kraje członkowskie same decydują o przepisach podatkowych dotyczących osób prawnych, jednak w niektórych obszarach tj. zniesienie barier na rynku wewnętrznym, zagwarantowanie uczciwej konkurencji podatkowej czy wyeliminowanie podwójnego opodatkowania, decyzje podejmowane są na szczeblu UE.

W okresie od 2001 roku do 2015 wysokość stawki CIT w niektórych krajach członkowskich była wielokrotnie modyfikowana, np. w Grecji dokonano 9 zmian w trakcie 15

¹² A. Krajewska, *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2012, s.227.

lat. Stawka podatku nie zmieniła się tylko na Malcie i w Chorwacji. W Belgii, Austrii i Rumuni dokonano jednej zmiany, dwukrotnie stawkę podatku CIT modyfikowano w Polsce, Niemczech, Irlandii, na Cyprze i Szwecji. W pozostałych krajach zmieniano przepisy podatkowe od 3 do 6 razy. W odniesieniu do Polski nie tylko przepisy podatkowe dotyczące zmian stawek CIT były dosyć stabilne, także wysokość stawki na poziomie 19% w roku 2015 powodowała, że Polska wraz z Czechami uplasowała się na siódmej lokacie w rankingu wysokości stawki podatku od osób prawnych. Najniższa stawka CIT obowiązuje w Bułgarii i jest to 10%, najwyższa we Francji i wynosi dwukrotnie więcej niż w Polsce czyli 38%. W przeważającej większości państw członkowskich wysokość stawki od osób prawnych nie przekracza 25%¹³.

Rysunek 7. Wysokość stawki CIT w krajach UE w 2015 roku, w %



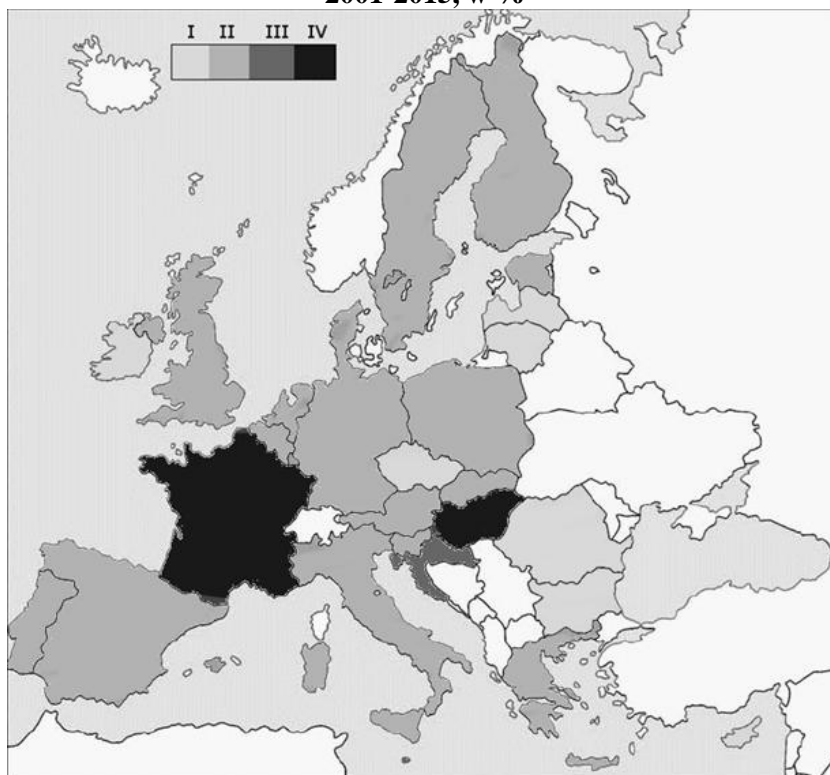
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Taxation trends in the European Union, Eurostat. Statistical Books, 2015

Poza porównaniem wysokości stawki CIT w 2015 roku dokonano przy pomocy średniokresowego tempa zmian podziału na cztery grupy (rysunek 8):

- I. kraje tj. Cypr, Łotwa, Litwa, Irlandia, Rumunia, Czechy w których średnio stawki CIT w ciągu badanego okresu zmalały średniorocznie o więcej niż 3 %,
- II. w tej grupie znalazło się najwięcej krajów UE wśród nich Polska, średnio z roku na rok wysokość podatku CIT zmniejszyła się o mniej niż 3%,
- III. w Chorwacji i na Malcie w całym okresie wysokość podatku dochodowego od osób prawnych nie zmieniła się,
- IV. w tej grupie znalazły się Węgry i Francja, w tych państwach nastąpił niewielki bo rzędu 0,3% średnioroczny wzrost stawki CIT.

¹³ Taxation trends in the European Union, Eurostat. Statistical Books, 2015.

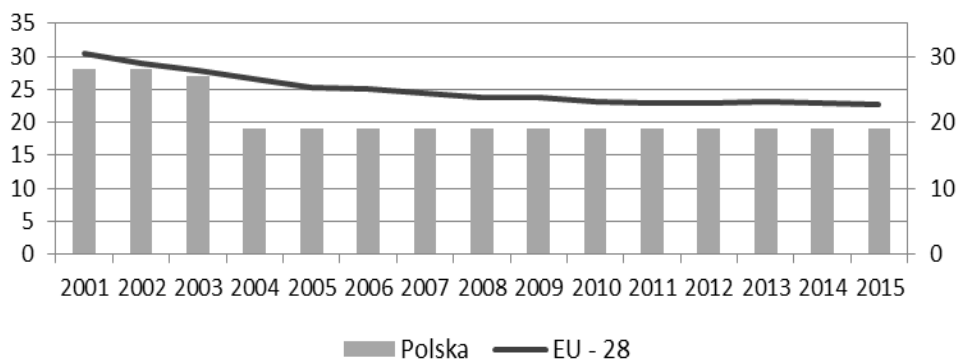
Rysunek 8. Średniookresowe tempo zmian stawki CIT w krajach UE w latach 2001-2015, w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Taxation trends in the European Union*, Eurostat. Statistical Books, 2015

W Polsce w latach 2001-2002 stawka CIT była równa 28%. W roku 2003 została obniżona do 27%, a rok później aż do 19%. Stawka w wysokości 19% utrzymuje się już od 12 lat (rysunek 9). W przeciągu ostatnich miesięcy proponowano wiele rozwiązań w zakresie obniżenia CIT. Zaplanowano, że w roku 2017 nastąpi kolejna obniżka stawki podatku dochodowego od osób prawnych dla małych podatników z 19% do 15%.

Rysunek 9. Wysokość stawki CIT w Polsce i w UE-28 w latach 2001-2015, w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Taxation trends in the European Union*, Eurostat. Statistical Books, 2015

Różnice w wysokości stawek CIT dla Polski i UE-28 w początkowym okresie analiz nie były znaczne, wynosiły około 2 p.p. Największa dysproporcja, około 7,5 p.p. miała miejsce w 2004 roku, czyli po znacznej obniżce CIT w Polsce do 19%. Od kilku lat różnice te są na stałym poziomie wynoszącym około 4 p.p.

Wnioski

W artykule omówiono trzy, z punktu widzenia dochodów budżetowych, najbardziej istotne podatki. W celu określenia konkurencyjności polskiego systemu podatkowego w odniesieniu do systemów podatkowych krajów członkowskich UE dokonano porównania wysokości stawek podatkowych, średniookresowego tempa zmian tych stawek w latach 2001-2015 oraz liczby modyfikacji stawek podatkowych.

Dzięki uzyskanym wynikom można stwierdzić, że dwa podatki – PIT i CIT, oczywiście biorąc pod uwagę tylko wysokość stawek podatkowych, są w porównaniu z większością krajów członkowskich dosyć konkurencyjne. W analizowanym okresie wysokość maksymalnej stawki PIT i stawki podatku CIT została obniżona dosyć znacznie bo odpowiednio o 8 p.p. i o 9 p.p. W roku 2015 Polska plasowała się na 9 oraz na 7 miejscu na 28 możliwych jeśli chodzi o wysokość stawek podatków PIT i CIT. Analizując średnie tempo zmian, w przypadku podatku PIT wynosiło ono -1,6%, dla CIT: -2,7%.

Najgorzej w rankingach Polska wypada pod względem wysokości stawki VAT. Podstawowa stawka podatku VAT w latach 2001-2015 wzrosła z 22% do 23% i jest wyższa od średniej stawki dla UE-28. Polska, w porównaniu do pozostałych krajów Unii Europejskiej, zajmuje znacznie gorszą pozycję niż w przypadku dwóch pozostałych podatków, bo plasuje się dopiero na 21 miejscu biorąc pod uwagę wysokość podstawowej stawki podatku VAT w 2015 roku. Wyższe stawki podatku VAT są w Rumuni i Finlandii (24%), Danii, Chorwacji i Szwecji (25%) oraz na Węgrzech (27%). Średnio wysokość stawki podatku od towarów i usług wzrastała o około 0,3%.

W analizowanym okresie w Polsce nastąpiły dwukrotne zmiany stawek podatku CIT, pierwsza w roku 2003 a kolejna rok później, jednokrotne w VAT (w 2011) i PIT (w 2009). Takie postępowanie świadczy o stabilności przepisów dotycząca wysokości stawek podatkowych co jest zjawiskiem korzystnym z punktu widzenia konkurencyjności systemu podatkowego.

Niejasne i trudne w stosowaniu przepisy prawa podatkowego, rosnący stopień złożoności przepisów w ostatnich latach oraz wzrost liczby wniosków o wydanie indywidualnych interpretacji prawa podatkowego z 28.423 w 2009 do 35.256 w 2013 roku stanowią barierę w prowadzeniu działalności gospodarczej a także pozyskaniu inwestorów zagranicznych.

Oczywiście należy pamiętać, że wysokość podatków to nie jedyny czynnik, który wpływa na atrakcyjność inwestycyjną danego kraju, ale ważna jest też jakość siły roboczej, koszty pracy czy transparentność przepisów prawa.

Bibliografia

Dolata St., *Podstawy wiedzy o podatkach i polskim systemie podatkowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 1999.

Etel L., *System podatkowy*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Siedlcach, Siedlce 2002.

Krajewska A., Krajewski S., *Is Corporate Income Tax Harmonization Possible in an Enlarged European Union?*, „Buletin Stiintific” 2007, International Society for Intercommunication of New Ideas.

Kulicki J., Krawczyk A., P. Sokół, *Leksykon podatkowy*, PWE, Warszawa 1998.

Krajewska A., *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, warszawa 2012.

Lewczuk J., *Podatek dochodowy od osób fizycznych - istota i tendencje rozwojowe*, [w:] J. Sikorski., *Podatki a polityka fiskalna państwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002.

Razin A., Sadka E., *International Tax Competition and Gains from Tax Harmonization*, „Economics Letters” 1991, Vol. 37, Iss. 1.

Stiglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004.

Taxation trends in the European Union, Eurostat. Statistical Books, 2015.

Value added tax, [online] http://www.europarl.europa.eu/facts_2004/4_19_2_en.htm [dostęp: 25.07.2016]

Wolański R., *System podatkowy w Polsce*, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.

2700th meeting of the Council of the European Union, Council of the European Union, Brussels, 16 December 2005.

WSPARCIE RODZINY W PODATKU DOCHODOWYM OD OSÓB FIZYCZNYCH JAKO ELEMENT KONKURENCJI PODATKOWEJ KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Tworzenie warunków poprawiających dzietność w sytuacji bardzo niekorzystnej demografii w krajach UE sprawia, że w polityce gospodarczej państw sięga się po różnego rodzaju rozwiązania podatkowe wspierające rodzinę. W artykule dokonano analizy porównawczej poziomu dzietności i poziomu wsparcia rodzin z wykorzystaniem ulgi prorodzinnej w podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) w Polsce i innych krajach UE. Dokonano podziału krajów na grupy ze względu na wysokość wsparcia podatkowego dla rodzin. Następnie podjęto próbę oceny, w których krajach UE, podatki dochodowe mogą stanowić ważny element zwiększający konkurencyjność podatkową kraju i stymulator dla rodzin do wzrostu dzietności. Zwiększenie zasobów ludzkich – ważnego czynnika produkcji dla każdej gospodarki – w obliczu dzietności znacznie poniżej prostej zastępowalności pokoleń jest dziś wyzwaniem dla krajów unijnych i warunkować będzie stabilność wzrostu gospodarczego w przyszłości.

SUPPORTING FAMILIES IN PERSONAL INCOME TAX AS AN ELEMENT OF TAX COMPETITION OF COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

Summary

Creating conditions for improving fertility in a situation of very unfavorable demographics in the EU countries influences the policy of countries and results in various types of tax solutions to support families. The article presents the comparative analysis of the level of fertility and the level of support for families using family allowance in the personal income tax in Poland and other EU countries. The countries were divided into groups according to the amount of tax support for families. Then, an attempt was made to assess in which of the EU countries income taxes can be an important element of increasing competitiveness of the country's tax and stimulator for families to increase fertility. Increasing human resources - an important factor of production for any economy - in the face of fertility below the replacement of generations is still a challenge for the EU countries and will determine the sustainability of economic growth in the future.

Keywords: support for families, pro-family relief, tax competitiveness, fertility

Wstęp

Wsparcie rodzin w ramach podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) to jedno z rozwiązań, po które sięgają kraje unijne, aby stworzyć warunki poprawiające dzietność w sytuacji wyjątkowo niekorzystnej demografii w Europie. Dlaczego kraje Unii Europejskiej (dalej UE) dostrzegły potrzebę wsparcia rodziny? Dzietność znacznie poniżej prostej zastępowalności pokoleń sprawia, że prognozy demograficzne Eurostatu do 2050 r. wskazują,

¹ Dr Magdalena Rękas – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki.

iz Europa będzie najszybciej starzejącym się kontynentem na świecie. Niesie to za sobą szereg negatywnych konsekwencji m.in.: prowadzi do powstania luki na rynku pracy, a także w systemie emerytalnym, systemie świadczeń socjalnych i zdrowotnych. Zmniejszenie się populacji mieszkańców krajów UE doprowadzi do spadku popytu krajowego i zmieni jego strukturę. Kraje UE będą zmuszone poszukiwać brakujących zasobów ludzkich poza granicami Europy, godząc się na zdecydowanie większą różnorodność kulturową, religijną, społeczną, co już dzisiaj w wielu krajach rodzi opór rodzimych społeczeństw. Wielość negatywnych skutków niskiej dzietności sprawia, że coraz ważniejszą rolę w polityce ekonomicznej przyjmuje polityka wspierająca rodzinę. Polityka ta wykorzystuje bardzo szerokie instrumentarium, a jednym z nich są podatki bezpośrednie i ulgi podatkowe kierowane do rodzin. Różnorodność stosowanych instrumentów podatkowych wspierających rodziny stanowić może o konkurencyjności kraju, która dotychczas utożsamiana była głównie z przepływem kapitału.

Autorka pragnie dokonać analizy jednego z narzędzi polityki rodzinnej pod kątem konkurencyjności podatkowej kraju. W tradycyjnym rozumieniu konkurencja podatkowa rozumiana była jako proces związany z obniżaniem stawek podatkowych celem przyciągania inwestorów do danego kraju². Dziś zjawisko konkurencji podatkowej jest coraz silniej odczuwane na poziomie rodziny, bowiem w obliczu globalizacji, wysokiej mobilności pracy, coraz więcej ludzi zmienia swoją rezydencję podatkową na rzecz krajów, które oferują wyższy poziom dochodów, a tym samym wyższą jakość życia i warunki rozwoju dla rodzin. Dla poziomu dochodów dyspozycyjnych rodziny, niebagatelne znaczenie mają obowiązujące w danych krajach rozwiązania podatkowe dedykowane rodziną. Stąd na potrzeby niniejszego artykułu autorka pojęcie konkurencja podatkowa definiuje, jako tworzenie korzystniejszych niż w innych krajach (korzyści komparatywne) warunków fiskalnych dla rodzin i dzietności.

Artykuł ma na celu przeprowadzenie analizy porównawczej poziomu dzietności i poziomu wsparcia rodzin na gruncie podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) w krajach UE. Pozwoli to podjąć próbę wskazania krajów, których konkurencyjność podatkowa stanowi może przewagę w tworzeniu kapitału ludzkiego gospodarki i zagwarantuje trwałość czynników wzrostu gospodarczego w przeszłości.

Autorka dla realizacji celu wykorzystywała analizę porównawczą, krytyczną analizę literatury przedmiotu, analizę danych statystycznych Eurostat i proste metody statystyczne. Okres badawczy to lata 1990-2014.

1. „Nowa demografia Europy” a polityka rodzinna i jej instrumenty

Przemiany demograficzne zachodzące w Europie Dirk van de Kaa już w 2003 r. określił mianem „nowa demografia Europy”. Zjawisko to oznacza utrwalenie się procesu odtwarzania pokoleń na poziomie poniżej prostej zastępowalności pokoleń. Europa to dziś kontynent o silnie zaawansowanym zjawisku wydłużania się życia ludzkiego, a jednocześnie, w wielu krajach Europy płodność spadła do niskiego (współczynnik dzietności TFR między 1,35-1,5)

² K. Burak, *Konkurencja podatkowa*, Biuro Ekspertyz i Analiz Kancelarii Sejmu, Warszawa 2005, s. 3.

lub bardzo niskiego poziomu (współczynnik dzietności TFR poniżej 1,35).³ W grupie krajów o najniższej płodności w Europie znajduje się również Polska. W obliczu tak negatywnych trendów demograficznych kraje podejmują szereg działań składających się na politykę rodzinną.

Organizacja OECD w raporcie pt. *"Doing better for families"* zdefiniowała politykę rodzinną jako działania zmierzające do: stwarzania warunków sprzyjających posiadaniu takiej liczby dzieci, jaką rodzice pragną, w czasie przez nich wybranym, godzenia pracy zawodowej i rodziny, wzrostu zatrudnienia kobiet, promowaniu równości płci, przeciwdziałaniu ubóstwu dzieci i rodzin, promowaniu rozwoju dziecka, równych szans dla dzieci i dobrostanu w okresie dzieciństwa.⁴ Tak sformułowana definicja nastawiona została w rzeczywistości na cele jakie stawia się współczesnej polityce rodzinnej.

W polskiej literaturze przedmiotu, politykę rodzinną definiuje się jako część polityki społecznej, w tym ludnościowej ze względu na liczne konotacje celów, zadań i zasad owych polityk.⁵ W literaturze przedmiotu dominuje pogląd, iż na rozwój oraz dobrobyt rodziny wpływa szereg działań z obszaru różnych polityk m.in.: polityki socjalnej, zatrudnienia, edukacyjnej, gospodarczej, mieszkaniowej i działania te tworzą spójne instrumentarium stanowiące wsparcie rodziny. Najczęściej *politykę rodzinną* traktuje się jako "system długofalowych zamierzeń i rozwiązań prawnych w obszarze różnych polityk szczegółowych, a przyjętych i realizowanych przez władzę publiczną na rzecz rodziny jako podstawowej komórki społecznej"⁶. Według S. B. Kamermana polityka rodzinna to "działania rządów na rzecz rodziny, gdzie za cel uznano wywarcie wpływu na sytuację rodzin posiadających dzieci lub poszczególnych osób w ich rolach rodzinnych."⁷ Z kolei, według A. Kurzynowskiego polityka rodzinna to "całokształt norm prawnych, działań i środków przeznaczonych przez państwo w celu stworzenia odpowiednich warunków dla rodziny, jej powstania, rozwoju, funkcjonowania i spełniania przez nią wszystkich ważnych społecznie ról."⁸

U podstaw wyodrębnienia polityki rodzinnej leży wskazanie w sposób jednoznaczny "adresata" działań, czyli rodziny. Podkreślić należy, iż coraz częściej pojawiają się różne sposoby pojmowania rodziny, co jest skutkiem transformacji ekonomicznej, politycznej, społecznej, a także dyfuzji kultur, która istotnie zmieniła miejsce i rolę rodziny w społeczeństwie.⁹ Współcześnie w ramach polityki na rzecz wspierania życia rodzinnego, podejmowane są głównie działania na rzecz: wyrównywania bezpośrednich i pośrednich kosztów wychowywania dzieci, rozwoju usług wspierających rodziców w opiece oraz

³ I. Kotowska., J. Józwiak, Nowa demografia Europy a rodzina, Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych, Zeszyt nr 28, Warszawa 2012 r., s. 11.

⁴ OECD, 2011, *Doing better for families*, OECD Publishing, doi:10.1787/9789264098732-en, [dostęp: 21.08.2016]

⁵ O. Kowalczyk, S. Kamiński, Wymiar polityki społecznej, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2013 r., s. 237.

⁶ M. Kocik, Praca, rodzina, dziecko. Polityki rodzinne w krajach OECD, Raport Bruksela 2007 r. www.cpsdialog.pl [dostęp: 21.08.2016].

⁷ B. Balcerzak-Paradowska, Sytuacja rodzin i polityka rodzinna w wymiarze lokalnym, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2009 r., s. 19.

⁸ A. Kurzynowski., Problemy rodziny w polityce społecznej, Wydawnictwo Ośrodka Badań Społecznych, Warszawa 1991 r., s. 8.

⁹ O. Kowalczyk, S. Kamiński., Wymiar..., op. cit. s.239.

regulowania warunków i form pracy, które sprzyjają łączeniu pracy z życiem rodzinnym. Do najważniejszych instrumentów polityki rodzinnej zalicza się:

- transfery pieniężne do rodzin z dziećmi z wykorzystaniem świadczeń rodzinnych lub/i ulg podatkowych,
- rozwiązania podatkowe umożliwiające odliczenie kosztów wychowywania dzieci lub preferencyjnie ustalając podstawę opodatkowania,
- instrumenty ułatwiające godzenie obowiązków rodzinnych z zawodowymi np.: urlop macierzyński i/lub rodzicielski, elastyczne formy pracy i czas pracy,
- usługi opiekuńcze dla dzieci.¹⁰

Instrumenty te powinny być dopasowane do zróżnicowanych typów rodzin, różnej sytuacji materialnej rodzin, czy też różnej sytuacji społecznej rodzin. Podkreślić należy, że efekty polityki rodzinnej są różne i zależą m.in. od spójności działań, sytuacji gospodarczej oraz czynników kulturowych charakterystycznych dla danego kraju. Obserwując narodowe polityki rodzinne różnią się one między sobą znacząco, co jednak jest zmianą ostatnich lat. Fakt, iż o polityce rodzinnej dyskutuje się już nie tylko w aspekcie zmian demograficznych, ale także wskazując konsekwencje dla współczesnego rynku pracy, dla czynników wzrostu gospodarczego, w końcu dla systemów emerytalnych, a także jako elemencie konkurencji podatkowej, która powoduje zwiększenie mobilności pracy sprawia, że dyskurs na temat zakresu oddziaływania polityki rodzinnej toczy się już w obszarze makroekonomicznym, a nie jak wcześniej tylko mikroekonomicznym.

2. Dzietność w krajach Unii Europejskiej 1990-2014

Jednym z istotnych parametrów demograficznych warunkujących stabilność wzrostu oraz rozwoju gospodarczego, a także utrzymanie pozycji konkurencyjnej gospodarki w przyszłości jest wskaźnik dzietności (ang. TFR) określający średnią liczbę dzieci, którą urodziłaby kobieta w ciągu całego okresu rozrodczego, zakładając, że intensywność urodzeń pozostałaby na poziomie badanego roku¹¹. Kształtowanie się wskaźnika dzietności prezentuje tabela 1.

Analiza powyższej tabeli wskazuje, iż porównując rok 2014 do 1990 r. aż w 19 krajach UE wskaźnik dzietności spadł. Największy spadek dzietności odnotowano w przypadku Cypru (- 1,1), Polski (- 0,73) i Słowacji (- 0,72). W przypadku 5 krajów UE nastąpił wzrost dzietności w roku 2014 w porównaniu do 1990 r. i tu największe przyrosty odnotowały Belgia - wzrost o 0,13 oraz Słowenia (wzrost o 0,12) i Holandia (wzrost o 0,09). Cztery kraje w badanym okresie nie odnotowały zmiany dzietności.

¹⁰ A. Smóder, *Działania na rzecz równowagi między pracą zawodową i życiem osobistym w firmach w Polsce*, [w] *Godzenie życia zawodowego i rodzinnego w Polsce* pod. red. C. Sadowskiej-Synarskiej, Wyd. WSE Białystok 2011, s. 191.

¹¹ W. Grzenda, *Analiza płodności kobiet w Polsce z wykorzystaniem Bayesowskiego modelu regresji Poissona*, Przegąd Statystyczny Nr 2, Warszawa 2012 r., s. 18.

**Tabela 1. Wskaźnik dzietności w krajach Unii Europejskiej w latach 1990-2014
(analiza co 8 lat)**

KRAJ	WSKAŹNIK DZIETNOŚCI				Δ wskaźnika dzietności 2014 do 1990	Δ wskaźnika dzietności 2014 do 2006
	1990	1998	2006	2014		
Austria	1,46	1,37	1,41	1,47	0,01	0,06
Belgia	1,62	1,60	1,80	1,75	0,13	-0,05
Bułgaria	1,82	1,11	1,44	1,53	-0,29	0,09
Cypr	2,41	1,76	1,52	1,31	-1,10	-0,21
Czechy	1,90	1,16	1,34	1,53	-0,37	0,19
Chorwacja	b.d.	b.d.	1,47	1,46	-	-0,01
Dania	1,67	1,72	1,85	1,69	0,02	-0,16
Estonia	2,05	1,28	1,58	1,54	-0,51	-0,04
Finlandia	1,78	1,70	1,84	1,71	-0,07	-0,13
Francja	b.d.	1,78	2,00	2,01	-	0,01
Grecja	1,40	1,26	1,40	1,30	-0,10	-0,10
Hiszpania	1,36	1,16	1,36	1,32	-0,04	-0,04
Holandia	1,62	1,63	1,72	1,71	-0,09	-0,01
Irlandia	2,11	1,94	1,91	1,94	-0,17	0,03
Litwa	2,03	1,46	1,33	1,63	-0,40	0,30
Luksemburg	1,60	1,68	1,65	1,50	-0,10	-0,15
Łotwa	b.d.	1,23	1,46	1,65	-	0,19
Malta	2,04	1,88	1,36	1,42	-0,62	0,06
Niemcy	b.d.	1,38	1,33	1,42	-	0,09
Polska	2,06	1,44	1,27	1,33	-0,73	0,06
Portugalia	1,56	1,48	1,37	1,23	-0,33	-0,14
Rumunia	1,83	1,32	1,42	1,41	-0,42	-0,01
Słowacja	2,09	1,37	1,25	1,37	-0,72	0,12
Słowenia	1,46	1,23	1,31	1,58	0,12	0,27
Szwecja	2,13	1,50	1,85	1,88	-0,25	0,03
Węgry	1,87	1,32	1,34	1,44	-0,43	0,10
Wielka Brytania	1,83	1,71	1,82	1,81	-0,02	-0,01
Włochy	1,33	1,21	1,37	1,37	0,04	0
Unia Europejska	b.d.	1,45	1,54	1,59	-	0,05
Odnotowano spadki wskaźnika dzietności – liczba krajów					19	13
Odnotowano wzrost wskaźnika dzietności – liczba krajów					5	14
Wskaźnik dzietności bez zmian lub b.d – liczba krajów					4	1

Źródło: Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [dostęp: 21.08.2016].

Znacznie mniejsze różnice w poziomie dzietności odnotowuje się porównując rok 2014 do 2006. W tym przypadku 13 krajów odnotowało spadek dzietności, w tym największy spadek miał miejsce ponownie na Cyprze (-0,21). Kolejne miejsca zajmuje Dania (-0,16), Luksemburgu (-0,15) i Portugalii (-0,14). Tylko jeden kraj – Włochy miały stabilny poziom dzietności, niestety osiągnięty na poziomie zaledwie 1,37. W 14 krajach uzyskano dodatnie wzrosty, z czego największy odnotowała Słowenia (+0,27), Czechy (+0,19) i Słowacja +0,12,

choć co warto podkreślić mimo tendencji wzrostowej wskaźniki te oscylują od 1,37 do 1,59. Co ciekawe po 2006 r. liderzy w trendach dzietności z okresu 1990-2005 tj. Irlandia i Wielka Brytania zmieniły swoje tendencje i wskaźniki dzietności w obu krajach spadły poniżej 2.

Warto jednak podkreślić, iż mimo odnotowanych wzrostów dzietności w ostatnim ośmioleciu znaczna część krajów UE, wciąż ma poziom wskaźnika dzietności znacznie poniżej prostego wskaźnika zastępowalności pokoleń. Wskaźnik ten powinien kształtować się powyżej 2 i poziom ten w 2014 r. uzyskiwała już jedynie Francja.

Polska w pierwszym okresie porównawczym zaliczyła znaczący spadek dzietności – w 2014 r. dzietność w stosunku do 1990 r. spadła o 0,73 z poziomu 2,06 w 1990 r. do poziomu 1,33 w 2014. Z kolei, analizując ostatnie ośmiolecie odnotowano w Polsce niewielki, ale jednak wzrost dzietności z 1,27 w 2006 do 1,33 w 2014 r., co jest poziomem znacznie poniżej poziomu „startowego” w 1990 r. (2,06). Tak drastyczny spadek w pierwszym ośmioleciu badawczym wiązać można z negatywnymi skutkami transformacji systemowej, natomiast dalsze spadki dzietności do 2006 r. to już efekt zmiany modelu życia i modernizacji rodziny w Polsce, a także zmian zachodzących na współczesnym rynku pracy i w systemie emerytalnym, gdzie niepracująca kobieta jest z niego wykluczana.

Podkreślić należy, iż zjawisko spadku dzietności występuje w Polsce od 1960-1972 oraz w latach 1982-2002. Z kolei na świecie - stały spadek dzietności występuje po 1965 roku. W przypadku Europy dzietność w porównaniu do 1960 r. spadła, ale co warto uwagi po 2005 r. notuje się odwrócenie trendu i powolny wzrost dzietności, choć poziom 1,59 z 2014 r. jest wciąż poniżej stopy zastąpienia pokoleń. Warto podkreślić, iż poziom dzietności Polski w latach 1975-1995 był wyższy niż średni poziom notowany dla Europy, a zmienił się po 1995 roku. W 1995 r. poziom dzietności Polski i Europy zrównał się, a w kolejnych latach poziom dzietności w Polsce jest znacznie poniżej średniej dla Europy¹².

Ponadto podkreślić należy, że trendy zmian dzietności są zróżnicowane regionalnie. Dzietność rośnie w krajach nordyckich, Francji i Wielkiej Brytanii, a spada w regionie Europy Południowej. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej są zaś postrzegane, jako region o najniższych wskaźnikach dzietności, a ich poziom dramatycznie spadł w latach 90-tych XX-go wieku oraz po 2000 roku¹³.

3. Wsparcia rodziny w podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) w Polsce

System podatkowy w Polsce w niewielkim stopniu uwzględnia „czynnik rodzinny”. W podatku dochodowym od osób fizycznych przewidziano tylko dwie preferencje podatkowe: wspólne opodatkowanie małżonków lub osoby samotnie wychowujące dzieci oraz od 2007 r. ulgę na dziecko odliczaną od podatku kilkakrotnie modyfikowaną.

¹² M. Rękas, *Dzietność w krajach Unii Europejskiej i czynniki wpływające na jej poziom - przegląd wybranych badań*, [w] *Ekonomia* pod. red. J. Sokołowski., M. Rękas, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 305, Wrocław 2013 r., s. 644.

¹³ *Wyzwania demograficzne Europy*, ICRA Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa 2012, s. 4-5.

W pierwszym przypadku, po spełnieniu ustawowych warunków¹⁴ możliwe jest wspólne opodatkowanie małżonków oraz opodatkowanie osób samotnie wychowujących dzieci. Rozwiązanie to jest szczególnie korzystne w przypadku dużego zróżnicowania dochodów małżonków oraz w sytuacji, gdy współmałżonek nie pracuje. Następuje tu, bowiem uśrednienie dochodu i każdy ze współmałżonków ma prawo do odliczenia kwoty zmniejszającej podatek, co daje wymierne korzyści podatkowe¹⁵.

Druga preferencja to ulga na dzieci to jedno z narzędzi systemu podatkowego, którego celem jest wspieranie rodzin w Polsce. Wprowadzona została 1 stycznia 2007 r., jako ulga od podatku, a jej wysokość ustalono, jako odliczenie roczne stanowiące 2-krotność kwoty zmniejszającej podatek, o której mowa w pierwszym progu podatkowym tj. 2 x 556,02 zł, czyli 1.112,04 zł na każde dziecko. Przyczyną wdrożenia ulgi na dzieci były coraz bardziej niekorzystne trendy demograficzne (spadający wskaźnik dzietności, który kształtuje się znacznie poniżej prostej zastępowalność pokoleń wynoszącej 2,2) w Polsce. Celem zaś ulgi na dzieci stało się wsparcie rodzin bez względu na ich status dochodowy i liczbę posiadanych dzieci. Oznaczało to, że kwotę odliczenia rocznego wystarczyło pomnożyć przez liczbę dzieci, by uzyskać kwotę ulgi przysługującej rodzinie.

Prawo do ulgi przysługuje podatnikom wychowującym własne lub przysposobione małoletnie dzieci oraz dzieci bez względu na wiek, na które pobierany jest zasiłek pielęgnacyjny lub renta socjalna oraz dzieci do ukończenia 25 roku życia uczące się lub studiujące, jeżeli w roku podatkowym nie uzyskiwały dochodów podlegających opodatkowaniu, z wyjątkiem renty rodzinnej. Aktualnie, ulga przysługuje podatnikowi, który w roku podatkowym wykonywał władzę rodzicielską, pełnił funkcję opiekuna prawnego, jeżeli dziecko z nim mieszkało lub też pełnił funkcję rodziny zastępczej¹⁶.

W latach 2009-2012 po raz pierwszy zmodyfikowano ulgę na dzieci w taki sposób, że z odpisu rocznego stała się ona odpisem miesięcznym, a jej wysokość ustalona została, jako wartość miesięczna stanowiąca 1/6 kwoty zmniejszającej podatek, o której mowa w pierwszym progu podatkowym, czyli 92,67 zł miesięcznie i 1.112,04 zł rocznie. Zmiana ta była podyktowana faktem, iż w pierwszych dwóch latach funkcjonowania ulgi (lata 2007-2008) dziecko urodzone nawet w ostatnich dniach grudnia dawało rodzicom prawo do odliczenia pełnej ulgi rocznej. Uszczuplenia wpływów do budżetu były znaczne, co skutkowało zmodyfikowaniem ulgi do poziomu odliczeń miesięcznych. Od 1 stycznia 2009 roku prawo do ulgi nabywał rodzic tylko za miesiące po urodzeniu dziecka (np. dziecko urodzone we wrześniu dawało prawo do ulgi za cztery m-ce) i podobnie tracił ulgę na dziecko od miesiąca, w którym

¹⁴ Małżeństwa - mogą się wspólnie rozliczać, gdy przez pełny rok podatkowy istniała między nimi wspólnota majątkowa i pozostają w związku małżeńskim. Przy czym ustawodawca przewidział też wyłączenia - np. działalność gospodarcza na zasadach liniowych lub ryczałtu ewidencjonowanego. Osoby samotnie wychowujące dzieci - wychowują je samotnie bez udziału osób trzecich.

¹⁵ J. Kulicki, *Systemy opodatkowania dochodów rodziny w Polsce w latach 1918-2011*, Warszawa Biuro Analiz Sejmowych nr 4(48), Warszawa 2011, s. 19.

¹⁶ Ustawa z 26.07.1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. 1991, nr 80 poz. 350 z póź. zm.

dziecko ukończyło 25 rok życia lub ukończyło szkołę - zasady te obowiązują nadal. W latach 2007-2012 ulga na dzieci nie była powiązana z dochodem rodziny ani też liczbą posiadanych dzieci. Tym samym każda rodzina bez względu na poziom dochodu miała prawo do odliczenia od podatku kwoty 1.112,04 zł za każde dziecko.

Systematycznie pogarszająca się sytuacja demograficzna (dalszy spadek dzietności) w Polsce skłoniły rząd do kolejnych modyfikacji kwot ulgi na dzieci. Dodatkowo dane wskazywały, iż w latach 2010-2012 w pełnej wysokości ulgę na dzieci odliczyło niespełna 50% podatników, którzy posiadali troje dzieci i jedynie 34% podatników, którzy posiadali czworo i więcej dzieci. W rozliczeniu za rok 2013 stopień wykorzystania ulgi przez rodziny wielodzietne uległ zmniejszeniu o 6,5 punkta procentowego w przypadku rodzin z trojgiem dzieci i o 9,9 punkta procentowego w rodzinach z czwórką lub większą liczbą dzieci. Jedynie w przypadku posiadania jednego dziecka z pełnej kwoty odliczenia skorzystało 65% podatników¹⁷.

Analizy przeprowadzone dla roku 2010 wskazywały, że przy kwocie odliczenia na dziecko 1.112,04 zł podatek musiał zarabiać średnio w miesiącu 1.798 zł brutto (136,5% płacy minimalnej) i 21.576 zł rocznie. Jeżeli wynagrodzenie było niższe podatek mógł odliczyć tylko część ulgi. Podatek z dwójką dzieci, by odliczyć pełną ulgę na nie musiał uzyskiwać średni miesięczny dochód w kwocie 2.846 zł brutto (216% płacy minimalnej) i 34.152 zł rocznie. Z kolei, podatek zarabiający jedynie płacę minimalną mógł skorzystać z odliczenia na dziecko jedynie w 54% rocznego odpisu tj. około 600 zł.¹⁸ Z pozostałej części odliczenia nie skorzystał, bowiem zapłacił za niski podatek. Według danych GUS dochody poniżej 30.000 zł uzyskiwało w Polsce blisko 74% podatników rozliczających się indywidualnie lub jako osoba samotnie wychowująca dziecko oraz 64% małżeństw.¹⁹ Oznaczało to, iż ulga ta była wykorzystywana głównie przez rodziny o wyższych dochodach. Taki stan sprawił, iż uznano, że fundamentalną zasadą ulgi na dzieci powinno być skorelowanie jej wysokości z dochodami rodziny i liczbą dzieci.

Modyfikacja ulgi od 1 stycznia 2013 roku wprowadziła określenie kryterium dochodowego dla rodziców z jednym dzieckiem, którego przekroczenie pozbawia prawa do ulgi na dziecko oraz zróżnicowała wysokość ulgi w zależności od liczby dzieci. W przypadku jednego dziecka ulga na dziecko nie należy się, gdy dochód małżonków lub osoby samotnie wychowującej dziecko przekroczy 112 tys. zł, a w przypadku osób niepozostających w związku małżeńskim (konkubinaty) jedynie 56 tys. zł. Druga zmiana wprowadziła zwiększenie ulgi na dziecko trzecie o 50% kwoty przysługującej na pierwsze dziecko oraz zwiększenie kwoty ulgi na dziecko czwarte i kolejne o 100 % kwoty przysługującej na dziecko pierwsze (por. tabela 2)²⁰.

W wyniku wprowadzonych zmian, z ulgi na dzieci w roku 2013 skorzystało o 310 tys. podatników mniej, z czego w przypadku rodziców posiadających jedno dziecko liczba podatników zmniejszyła się o 293 tys. podatników. Ulgą na dzieci w roku 2013 objęto o 342 tys.

¹⁷ Raporty nt. *Preferencje podatkowe w Polsce, 2010-2015*, Ministerstwo Finansów, Warszawa (26.04.2015)

¹⁸ Raport NIK, *Koordinacja polityki rodzinnej w Polsce - wystąpienie pokontrolne*, Warszawa 2014 http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1002439/2014_12_16_koord_polityki_rodzinnej_w_Polsce.pdf, [dostęp: 21.08.2016]

¹⁹ Raporty nt. *Preferencje podatkowe w Polsce, 2010-2015*, Ministerstwo Finansów, Warszawa, [dostęp: 21.08.2016]

²⁰ Raport NIK, op. cit.

mniej dzieci ogółem. Kwota ulg wykazanych w zeznaniach za 2013 r. zmniejszyła się w przypadku odliczeń na jedno dziecko o 267 mln zł w porównaniu do rozliczeń z roku 2012. Z kolei, w przypadku odliczeń na troje dzieci kwota ulg zwiększyła się o 72,7 mln zł, a czworo dzieci o kwotę 25 mln zł. W porównaniu do 2012 r. zmniejszyła się liczba podatników z trójką i większą liczbą dzieci, którzy wykorzystali ulgę w pełnej wysokości - grupa ta stanowiła zaledwie 41,3% podatników dokonujących rozliczenia ulgi na troje dzieci i 24,2% podatników dokonujących odliczeń na czworo i więcej dzieci.

Tabela 2. Poziom ulgi podatkowej i wskaźnik zatrudnienia kobiet w zależności od liczby dzieci w Polsce w latach 2010-2014 oraz przeciętny miesięczny dochód do dyspozycji gospodarstwa domowego na 1 osobę

Wyszczególnienie	ROK				
	2010	2011	2012	2013	2014-2016
Kwota odliczenia - 1 dziecko	1 112,04	1 112,04	1 112,04	1 112,04*	1 112,04*
Kwota odliczenia - 2 dzieci	2 224,08	2 224,08	2 224,08	2 224,08	2 224,08
Kwota odliczenia - 3 dzieci	3 336,12	3 336,12	3 336,12	3 892,2**	4 224,12***
Kwota odliczenia - 4 dzieci	4 448,16	4 448,16	4 448,16	6 116,28	6 924,12

Uwaga - w latach 2010 do 2012 ulga na każde dziecko była jednakowa i wynosiła 1.112,04 zł

** Ulga nie należy się, gdy łączny dochód rodziców przekroczy 112.000 zł, a w przypadku konkubinatu 56.000 zł*

*** Rok 2013 dziecko 1 i 2 kwota 1.112,04 zł, dziecko 3 kwota 1.668,12 zł, dziecko 4 kwota 2.224,08 zł*

**** Rok 2014 dziecko 1 i 2 kwota 1.112,04 zł, dziecko 3 kwota 2.004,14 zł, dziecko 4 kwota 2.700,00 zł*

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów <http://www.finanse.mf.gov.pl/wskazniki> oraz GUS <http://strateg.stat.gov.pl/> [dostęp: 11.09.2016].

Wśród przyczyn takiego stanu wskazać można zmniejszenie wysokości dochodów podatników korzystających z odliczeń. Problem ten wiąże się z faktem, iż w polskich warunkach notujemy bardzo niski wskaźnik zatrudnienia kobiet w wieku 25-49 lat w przypadku posiadania trójki i więcej dzieci (w roku 2013 r. zaledwie na poziomie 54% ogół kobiet), co oznacza, że w wielu rodzinach wielodzietnych mamy do czynienia z jednym rodzicem zarabiającym. I mimo systematycznego wzrostu przeciętnego miesięcznego dochodu do dyspozycji na 1 osobę w gospodarstwie domowym, poziom ten jest niewystarczający do "skonsumowania" ulgi na dzieci w pełnej wysokości. Tym samym rodziny wielodzietne o niskich dochodach nadal były poza wsparciem podatkowym, a więc podstawowy cel ulgi nie był realizowany.

W roku 2014 r. po raz kolejny zmodyfikowano ulgę na dziecko, tym razem kładąc szczególny nacisk na rodziny o niskich dochodach i rodziny wielodzietne. Wprowadzono nowy mechanizm pozwalający zwiększyć poziom wykorzystania kwoty ulgi na dzieci. W sytuacji, gdy poziom zapłaconego podatku jest niewystarczający do pokrycia pełnego odliczenia na dzieci podatnik zyskał prawo pokrycia brakującej części ulgi do wysokości nieprzekraczającej opłaconych w roku podatkowym składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. Ponadto po raz kolejny podwyższono kwoty ulgi na trzecie i każde kolejne dziecko, tym razem w obu przypadkach nastąpił wzrost o 20% limitu przysługującego na 1 dziecko (patrz tabela 2). Kwota dodatkowego wsparcia finansowego traktowana jest na równi z nadpłatą podatku.

Warto także zauważyć, że dla części rodzin wyższe limity i dopłaty do pełnego odliczenia ze składek ZUS i NFZ mogą okazać się pułapką. W przypadku rodzin z bardzo niskimi dochodami,

dodatkowe wsparcie może spowodować, iż rodziny te przestaną spełniać kryterium dochodowe uprawniające je do świadczeń rodzinnych. Paradoksalnie, więc dla takich rodzin, niższe podatki oznaczać będą niższy dochód do dyspozycji, gdyż nowa ulga może nie zrekompenzować utraconych świadczeń rodzinnych²¹.

Rozwiązania z roku 2014 miały na celu zrównanie sytuacji podatników wychowujących dzieci z sytuacją tych podatników, którzy z uwagi na zbyt niski dochód i w konsekwencji niski podatek, nie mieli możliwości wykorzystać przysługujące im odliczenia. Ponadto, uzależnienie możliwości otrzymania dodatkowej kwoty niewykorzystanej ulgi na dzieci od kwoty zapłaconych składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne powinno motywować do podejmowania pracy i wchodzenia do powszechnego systemu ubezpieczeniowego.

4. Wsparcia rodziny w podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) w innych krajach Unii Europejskiej

Wsparcie rodzin w podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) w krajach Unii Europejskiej przybiera różnorakie formy preferencji podatkowych. Są także kraje, w których ogranicza się je do minimum lub w ogóle nie stosuje np. w Bułgarii stosuje się niską stawkę podatku dochodowego PIT na poziomie 10%, której ceną jest likwidacja większości ulg podatkowych lub jej niski poziom (w przypadku krajów, które stosują ulgi podatkowe na dzieci bułgarski poziom ulgi jest najniższy w krajach UE i wynosi zaledwie 20,5 Euro – por. tab. 3). Z kolei, Szwecja nie stosuje żadnych ulg podatkowych, ale rekompensuje to wolnymi od podatku zasiłkami o charakterze socjalnym. Innym przykładem jest Cypr - nie stosuje ulgi podatkowej prorodzinnej, świadczenia socjalne o charakterze prorodzinny są stosunkowo niskie, a kraj uzyskuje relatywnie korzystne warunki dla rodzin (a szerzej podatników) dzięki systematycznie podnoszonej kwocie wolnej od podatku (w 2015 r. ponad 20 tys. Euro). Tak skonstruowany system podatkowy, sprawia, że w ostatecznym rozrachunku obciążenia fiskalne rodzin są tam niższe, aniżeli w krajach o wysokim wsparciu rodzin ulgami i świadczeniami prorodzinnymi, a jednocześnie wysokimi stawkami podatku oraz niską kwotą wolną od podatku. Potwierdzeniem jest fakt, iż to na Cyprze tzw. Dzień Wolności Podatkowej przypada najwcześniej spośród krajów UE – w 2015 r. było to już 21 marca.²²

Zestawienie poziomu wsparcia krajów stosujących ulgi podatkowe prorodzinne i inne świadczenia o charakterze prorodzinnym prezentuje poniższa tabela 3.

²¹ Uwzględniając progi dochodowe świadczeń rodzinnych z roku 2015 r. autorka ustaliła, iż w przypadku rodziny z trójka dzieci, w której oboje rodziców uzyskuje płacę minimalną korzyści podatkowe z tytułu nowych zasad rozliczania ulgi na dzieci wyniosą 187,60 zł miesięcznie. Kwota ta podwyższy dochód netto rodziny i pozbawi ją w całość świadczeń rodzinnych. W efekcie ulegnie zmniejszeniu dochodu do dyspozycji o 154,08 zł. Podobnie rodzina z czwórka dzieci i np. jednym pracującym rodzicem uzyskującym dochód brutto 3.700 zł. W związku z otrzymaniem ulgi większej o 362,50 zł miesięcznie, rodzina straciłaby 589 zł świadczeń rodzinnych, co obniżyłoby miesięczny dochód rozporządzalny o 226,50 zł.

²²http://www.gazetapodatnika.pl/artykuly/podatki_na_swiecie_belgia_obchodzi_dzien_wolnosci_podatkowej_najpozniej_w_ue-a_18931.htm, [dostęp: 21.08.2016].

Tabela 3. Wsparcie rodzin w państwach UE-28 w roku 2015 r. dla modelowej rodziny (2 rodziców pracujących oraz 2 dzieci)

KRAJ	Wskaźnik dzietności (2014 r.) *	Ulgi podatkowe prorodzinne (EUR)	Inne świadczenia prorodzinne (EUR)	Łączne wsparcie rodziny w państwach UE (EUR)	Łączne wsparcie rodziny przez państwa UE w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia małżeństwa/pary (%)
Austria	1,47	264	4 378	4 642	8,9
Belgia	1,75	994	3 088	4 082	5,2
Bułgaria	1,53	20,5	0	20,5	0,2
Cypr	1,31	0	760	760	1,6
Czechy	1,53	1 422	0	1 422	6,3
Chorwacja	1,46	1 459	0	1 459	5,6
Dania	1,69	0	3 386	3 386	2,9
Estonia	1,54	929	1 080	2 009	8,3
Finlandia	1,71	86	2 419	2 505	3,0
Francja	2,01	5 220	1 552	6 772	13,7
Grecja	1,30	0	320	320	0,7
Hiszpania	1,32	994	0	994	1,9
Holandia	1,71	1 033	0	1 033	1,5
Irlandia	1,94	0	3 240	3 240	5,0
Litwa	1,63	216	0	216	1,3
Luksemburg	1,50	2 549	6 715	9 264	8,2
Łotwa	1,65	911	410	1 321	7,0
Malta	1,42	0	900	900	2,8
Niemcy	1,42	2 635	2 208	4 843	5,7
Polska	1,33	530	0 **	530	2,4
Portugalia	1,23	1 625	0	1 625	6,4
Rumunia	1,41	0	38	38	0,3
Słowacja	1,37	514	564	1 078	5,4
Słowenia	1,58	778	3 925	4 703	12,7
Szwecja	1,88	0	2 832	2 832	3,5
Węgry	1,44	781	1 039	1 820	9,6
Wielka Brytania	1,81	0	2 520	2 520	3,5
Włochy	1,37	1 382	0	1 382	2,3

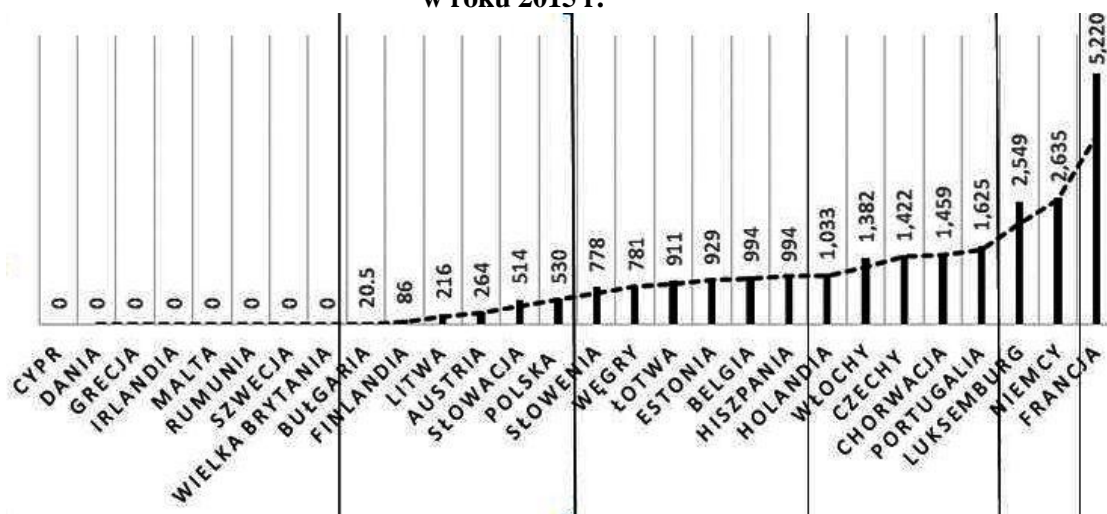
*Brak danych w Eurostat z 2015 r.

**Od kwietnia 2016 r. Program 500+ dla rodzin z 2 dzieci i więcej. Świadczenie dla pierwszego dziecka tylko, gdy dochód na 1 członka rodziny nie przekracza 800 zł brutto.

Źródło: Ulgi podatkowe i świadczenia rodzinne w UE, Raport PwC Warszawa 2015 r., s. 31

Analiza danych pozwala podzielić kraje na grupy z uwzględnieniem poziomu wsparcia rodzin poprzez podatkowe ulgi prorodzinne (rysunek 1).

Rysunek 1. Grupy krajów UE z uwzględnieniem poziom ulg prorodzinnych w roku 2015 r.



Źródło: opracowanie własne.

Najwyższy poziom ulgi prorodzinnej w systemie podatku PIT występuje od wielu lat we Francji (w 2015 r. było to 5.220 Euro rocznie). Dwa kraje Niemcy i Luksemburg mają świadczenia w kwocie ok. 2,5-2,7 tys. Euro rocznie. Pięć krajów tj. Portugalia, Chorwacja, Czechy, Włochy, Holandia udziela ulg prorodzinnych w przedziale 1-2 tys. Euro. Kolejną grupę tworzy 8 krajów tj. Słowenia, Belgia, Estonia, Węgry, Łotwa, Słowacja, Hiszpania i Polska. Ulga prorodzinna w tej grupie waha się od 500-1.000 Euro. W czterech krajach (Bułgaria, Finlandia, Litwa, Austria) roczny poziom ulgi prorodzinnej nie przekracza 500 Euro. Ostatnią grupę stanowią kraje, które nie stosują ulg podatkowych dla rodzin z dziećmi i są to: Dania, Irlandia, Szwecja, Wielka Brytania, Malta, Cypr, Grecja Rumunia.

Ciekawych danych dostarcza porównanie poziomu wsparcia rodziny do przeciętnej płacy danego kraju, bowiem Polska z wynikiem 2,4% zajmuje 20 miejsce wśród krajów UE i wyprzedziła w rankingu Włochy o 0,1 punkta procentowego, mimo, że nominalne wsparcie we Włoszech jest 2,6 razy wyższe niż w Polsce (Włochy – ulga prorodzinna wynosiła 1.382 Euro, w Polsce 530 Euro). Wynik ten jest dowodem na wysokie zróżnicowanie wysokości płacy przeciętnej w krajach UE. Najwyższy jednak poziom wsparcia rodzin względem płacy przeciętnej ponownie osiągnęła Francja (13,7%). Największy awans w rankingu odnotowały Węgry, co wynika ze stosunkowo niskiej płacy przeciętnej w tym kraju, natomiast na drugim biegunie znajduje się Luksemburg, który z przeciętnym wynagrodzeniem na małżeństwo w kwocie 113 612 Euro spadł na 6 miejsce.

Warto też zaznaczyć, iż w krajach UE stosuje się dwa rodzaje ulg podatkowych tj. ulgi odliczane od podatku i ulgi odliczane od dochodu podatnika. Dodatkowo znaczna część krajów stosujących ulgi prorodzinne różnicuje je w zależności od liczby dzieci lub/i kolejności narodzin dziecka. Niemcy, Łotwa, Litwa, Węgry i Austria stosują taką samą kwotę ulgi prorodzinnej dla każdego dziecka. Estonia podobnie, z tym, że nie ma ulgi przy pierwszym dziecku. Holandia stosuje jednorodną kwotę ulgi podatkowej bez względu na liczbę dzieci i

kolejność ich narodzin, tym samym 1 dziecko w rodzinie „generuje prawo do ulgi” w wysokości 1.033 Euro rocznie i piąte dziecko w rodzinie analogicznie. Kwota ulgi prorodzinnej w Holandii jest, bowiem stała bez względu na liczbę dzieci. (por. tabela 4).

Tabela 4. Ulgi podatkowe dla dzieci w wybranych krajach UE w zależności od kolejności narodzin dziecka (EUR)

Ulga na dzieci – odliczenia od dochodu						
Państwo	1. dziecko	2. dziecko	3. dziecko	4.dziecko	5.dziecko	Razem
Niemcy	7 008	7 008	7 080	7 008	7 008	35 040
Słowenia	2 437	2 649	4 419	6 188	7 957	23 650
Hiszpania ^a	2 400	2 700	4 000	4 500	4 500	18 100
Chorwacja ^b	2 052	2 900	4 104	4 104	4 104	17 264
Belgia	1 510	2 370	4 820	5 360	1 510	15 570
Łotwa ^c	1 980	1 980	1 980	1 980	1 980	9 900
Estonia	0	1 848	1 848	1 848	1 848	7 392
Litwa	720	720	720	720	720	3 600
Węgry ^d	680	680	680	680	680	3 400
Austria	132	132	132	132	132	660
Ulga na dziecko – odliczenie od podatku						
Państwo	1. dziecko	2. dziecko	3. dziecko	4.dziecko	5.dziecko	Razem
Włochy ^e	950	950	950	1 150	1 150	5 150
Czechy	494	582	627	627	627	2 957
Polska	265	265	476	643	643	2 292
Portugalia ^f	325	325	325	325	325	1 625
Holandia ^g	1 033					1 033

a - w przypadku, gdy dziecko ma mniej niż 3 latka kwota zwiększana o 2.800 euro rocznie

b - istnienie zróżnicowanie ulgi w regionie

c - dodatkowe 560 euro na dziecko poniżej 3 roku życia

d - kwota dotyczy rodzin z przynajmniej trójką dzieci, gdy jest mniej to o ok. 205 euro na każde dziecko

e - kwota dotyczy dzieci powyżej 3 roku życia

f - 450 euro, gdy dziecko ma mniej niż 3 latka

g - kwota nie zależy od liczby dzieci

Źródło: *Ulgi podatkowe i świadczenia rodzinne w UE*, Raport PwC Warszawa 2015 r., s. 31

Dane z powyższej tabeli wskazują, że zdecydowana większość krajów zwiększa poziom wsparcia dla rodzin w postaci ulg podatkowych wraz ze wzrostem liczby dzieci w rodzinie, co ma na celu pobudzenie dzietności. Niemniej jednak skuteczność tego wsparcia jest różna. Wystarczy podać tutaj dwa kraje o zupełnie odmiennej skuteczności wsparcia rodzin na dzietność tj. Francja i Niemcy. W przypadku obu krajów poziom wsparcia jest wysoki. Francja od lat najsilniej wykorzystuje system podatkowy dla wspierania rodzin i promuje rodziny z dwójką dzieci i więcej poprzez mechanizm ilorazu podatkowego oraz rozbudowany system wsparcia rodzin pozapodatkowo. Iloraz ten oznacza, że łączny dochód rodziny może zostać podzielony przez części fiskalne zależne od liczby członków rodziny np. 2 dorosłych i 2 dzieci oznacza, że dochód zostanie podzielony na 3 części fiskalne, bowiem za rodziców iloraz podatkowy wynosi 1, a za dzieci 0,5 (2 x 1 + 2 x 0,5). Jeśli w rodzinie jest dziecko

niepełnosprawne iloraz rośnie o kolejne 0,5. W efekcie rodzina z dwójką dzieci uzyskująca taki sam dochód, co „singiel” zapłaci we Francji 5-krotnie niższy podatek. Od trzeciego dziecka iloraz rośnie (rodzina + 3 dzieci oznacza iloraz łączny 4).²³ Efektem rozbudowanej ale i kompleksowej polityki prorodzinnej (ulgi, zasiłki, opieka w żłobkach, system emerytalny promujący rodziny wielodzietne – przy wychowywaniu trójki dzieci wysokość emerytury rośnie o 10%) poziom dzietności 2,01 jest najwyższym poziomem w Europie w 2014 roku. Z kolei, w Niemczech mimo wysokiego poziomu wsparcia rodzin poziom dzietności jest poniżej średniej unijnej (1,59) i wynosił w 2014 r. jedynie 1,42. Polska z poziomem dzietności 1,33 zajmowała w 2014 r. 5 miejsce od końca na 28 krajów UE, ale też miała jeden z najniższych poziomów wspierania rodzin poprzez ulgi podatkowe oraz wsparcia łącznego. Poziom wsparcia rodzin w Polsce wzrósł na skutek świadczenia prorodzinnego „Program 500+” od kwietnia 2016 r.. Jak ten program przyniesie efekt i czy przełoży się na pożądany przez gospodarkę Polski wzrost dzietności dziś trudno przewidywać. Z punktu widzenia analizy efektywności programy musimy poczekać do danych za kolejne lata i pogłębić badania w tym zakresie.

Wnioski

Programy wspierania rodzin są kosztowne, a ich skutki odczuwane są dopiero w dłuższym horyzoncie czasowym. Mimo to państwa walczące z niekorzystną demografią podejmują różnorakie działania pobudzające dzietność. W artykule dokonano analizy poziomu dzietności i poziomu wsparcia rodzin poprzez ulgi prorodzinne. Wnioski z analiz pozwalają stwierdzić, iż poziom prorodzinnych ulg podatkowych może tylko częściowo mieć wpływ na poziom dzietności. W UE są kraje, które ulg prorodzinnych nie stosują np. Wielka Brytania, Szwecja, Dania i Irlandia, a mimo to poziom dzietności oscyluje między 1,69 (Dania) a 1,94 (Irlandia). W krajach tych są wykorzystywane inne formy wsparcia rodzin m.in. świadczenia socjalne o charakterze prorodzinnym, ale przede wszystkim narzędzia wspierające opiekę nad dzieckiem i pobudzające aktywność zawodową. Osoby pracujące i osiągające określone dochody mogą bowiem „skonsumować” wszystkie pozytywne elementy konstrukcji podatkowej w PIT (niższa stawka, kwota wolna od podatku, czy we Francji – iloraz podatkowy). Niezwykle ważne, aby dla oceny zjawiska konkurencyjności podatkowej analizować wszystkie elementy konstrukcji podatkowej, co będzie przedmiotem dalszych badań autorki. Ograniczając się jednak w tym artykule do wsparcia rodzin z wykorzystaniem prorodzinnych ulg podatkowych należy wskazać, iż największą konkurencyjność podatkową dla rodzin (rozumianą jako oferowanie rezydentom podatkowym kraju, warunków korzystniejszych niż w innych krajach) spośród krajów UE uzyskuje Francja. Pozycja Francji w zakresie konkurencyjności podatkowej dla rodzin i polityki prorodzinnej jako całość jest od lat stabilna, co tym bardziej sprzyja do podejmowania decyzji o posiadaniu pierwszego i kolejnego potomstwa.

²³ M. Myck, M. Kundera, M. Oczkowska, *Finansowe wsparcie rodzin w Polsce: przykład modyfikacji w systemie podatkowym*, Raport Mikrostymulacji 02/13, Fundacja Centrum Analiz Ekonomicznych, CenEA, Szczecin 2013, s. 5.

Reasumując, ulgi na dzieci to jeden z instrumentów polityki rodzinnej, który jednak samodzielnie nie koresponduje zbyt silnie z przyczynami niskiej dzietności w krajach UE. Istotne więc dla wzrostu dzietności są wszystkie elementy systemu podatkowego, ale także trwały wzrost gospodarczy, stabilna sytuacja zawodowa rodziców i przyjazne pracownikom środowisko pracy (np. elastyczne formy zatrudnienia). Współczesna polityka rodzinna, aby była skuteczna wymaga stworzenia systemowych, spójnych programów wsparcia rodziny i procesów wsparcia rozwoju demograficznego. Niezwykle ważne jest też wdrożenie rozwiązań z zakresu godzenia życia zawodowego i rodzinnego tzw. *Work-Life-Balance*. Natomiast podatkowe ulgi prorodzinne jako samodzielne narzędzie mają ograniczony wpływ na poziom dzietności, czy to w Polsce czy w wielu innych krajach UE.

Bibliografia

- Balcerzak-Paradowska B., *Sytuacja rodzin i polityka rodzinna w wymiarze lokalnym*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2009.
- Burak K., *Konkurencja podatkowa*, Biuro Ekspertyz i Analiz Kancelarii Sejmu, Warszawa 2005.
- Grzenda W., *Analiza płodności kobiet w Polsce z wykorzystaniem Bayesowskiego modelu regresji Poissona*, Przegląd Statystyczny Nr 2, Warszawa 2012.
- Kocik M., *Praca, rodzina, dziecko. Polityki rodzinne w krajach OECD*, Raport Bruksela 2007 r., [online] www.cpsdialog.pl, [dostęp 21.08.2016].
- Kotowska I. E., Józwiak J., *Nowa demografia Europy a rodzina*, Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych, Zeszyt nr 28, Warszawa 2012.
- Kowalczyk O., Kamiński S., *Wymiar polityki społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2013.
- Kulicki J., *Systemy opodatkowania dochodów rodziny w Polsce w latach 1918–2011*, Warszawa Biuro Analiz Sejmowych nr 4(48), Warszawa 2011.
- Kurzynowski A., *Problemy rodziny w polityce społecznej*, Wydawnictwo Ośrodka Badań Społecznych, Warszawa 1991.
- Myck M., Kundera M., Oczkowska M., *Finansowe wsparcie rodzin w Polsce: przykład modyfikacji w systemie podatkowym*, Raport Mikrostymulacji 02/13, Fundacja Centrum Analiz Ekonomicznych, CenEA, Szczecin 2013.
- OECD, 2011, *Doing better for families*, OECD Publishing, [dostęp: 5.08.2016].
- Raport NIK, *Koordinacja polityki rodzinnej w Polsce - wystąpienie pokontrolne*, Warszawa 2014 http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1002439/2014_12_16_koord_polityki_rodzinnej_w_Polsce.pdf, [dostęp 21.08.2016].
- Raporty nt. *Preferencje podatkowe w Polsce, 2010-2015*, Ministerstwo Finansów, Warszawa, [dostęp 21.08.2016].
- Rękas M., *Dzietność w krajach Unii Europejskiej i czynniki wpływające na jej poziom - przegląd wybranych badań*, [w] *Ekonomia* pod. red. J. Sokołowski., M. Rękas, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 305, Wrocław 2013.
- Smóder A., *Działania na rzecz równowagi między pracą zawodową i życiem osobistym w firmach w Polsce*, [w] *Godzenie życia zawodowego i rodzinnego w Polsce* pod. red. C. Sadowskiej-Synarskiej, Wyd. WSE Białystok 2011.
- Ulgi podatkowe i świadczenia rodzinne w UE*, Raport PwC Warszawa 2015.
- Ustawa z 26.07.1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. 1991, nr 80 poz. 350 z póź. zm.

Wyzwania demograficzne Europy, ICRA Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa 2012.

KONKURENCYJNOŚĆ PODATKOWA PRACY W PROCESIE DOBORU CZYNNIKÓW PRODUKCJI

Streszczenie

Podstawowym celem niniejszego artykułu jest analiza wpływu obciążeń podatkowych na wybór pracy jako czynnika wytwórczego w przedsiębiorstwie. Aby osiągnąć zakładany cel zidentyfikowane zostały kluczowe dla przedsiębiorstwa czynniki wytwórcze oraz określone teoretyczne podstawy ich wykorzystania w przedsiębiorstwie. W części teoretycznej przeprowadzono krytyczną analizę literatury przedmiotu. Przeprowadzone badania ukazują różnice w opodatkowaniu pracy i kapitału. Przy wyborze sposobu produkcji preferowany fiskalnie jest kapitał. Zasadniczą wartością opracowania jest dostarczenie wiedzy dotyczącej ograniczenia możliwości decyzyjnych przedsiębiorcy, określonych w teorii produkcji i podziału. Wykazanie błędów zawartych w systemach podatkowych utrudniały będą realizację postulatów zrównoważonego rozwoju. Dostarczona w artykule wiedza stanowić może punkt odniesienia dla działań optymalizujących docelowy model opodatkowania działalności gospodarczej.

TAX COMPETITIVENESS OF WORK IN THE PROCESS OF SELECTION OF THE FACTORS OF PRODUCTION

Summary

The main objective of this paper is to identify the key factors of production in the company and analyse the impact of the tax burden on the choice of work. Progress towards the development of methods require the use of descriptive statistics, in particular, according to the analysis of changes in tax and labor and capital in certain countries. In the theoretical part a critical analysis of the literature was conducted. The studies show differences in the taxation of labor and capital. Fiscal burdens help in choosing the preferred modes of production. It significantly reduces the decisions of entrepreneurs and it also has consequences on the economy as a whole. Worse conditions for the use of work may result in persistent long-term unemployment or proliferation of the informal economy. Particularly large differences in the taxation of labor and capital in the economies of Central and Eastern Europe make much more difficult operation of companies basing their existence and development on work than on capital. By its nature, work as a production factor is native to micro and small enterprises. The main value of this paper is to provide knowledge on reducing the possibility of decision-making businesses, as defined in the theory of production and distribution. Demonstration of errors in tax systems will hamper the implementation of the postulate of sustainable development.

Keywords: fiscal policy, tax system, tax relief.

Wstęp

Jednym z kluczowych zagadnień związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa jest organizacja procesów produkcyjnych. Przy podejmowaniu decyzji związanych z produkcją

¹ Dr Arkadiusz Żabiński – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki.

przedsiębiorca decyduje o doborze takich czynników wytwórczych, które gwarantują sukces rynkowy. Mimo dyskusji związanych ze znaczeniem dla gospodarki czynnika wiedzy, dla większości przedsiębiorstw decyzja dotycząca doboru zawierała się będzie pomiędzy pracą a kapitałem. W zależności od specyfiki produkcji czynniki te będą względem siebie bardziej lub mniej komplementarne lub substytucyjne, nie zmienia to jednak faktu, że właściwy wybór pracochłonnego lub kapitałochłonnego sposobu produkcji będzie wpływał w ostatecznym rozrachunku na pozycję rynkową przedsiębiorstwa.

Determinanty określające decyzję przedsiębiorcy w zakresie doboru czynników produkcji i podziału dochodu w procesie gospodarowania określone są w teorii ekonomii i finansów. Podstawowe założenia tych teorii, na których opierać się mogą firmy, opracowane zostały jednak w oparciu o zasady podatkowe głoszone przez Adama Smith'a. Jednym z tych założeń jest równomierność obciążeń podatkowych nakładanych na poszczególne czynniki wytwórcze. Gwarantuje to swobodę w podejmowaniu decyzji dotyczących wykorzystania czynników w przedsiębiorstwie.

Celem artykułu jest identyfikacja kluczowych dla przedsiębiorstwa czynników wytwórczych, określenie teoretycznych podstaw ich wykorzystania w przedsiębiorstwie oraz analiza wpływu jaki na te procesy ma poziom obciążeń fiskalnych.

Badaniu empirycznemu poddane zostały warunki fiskalne w zakresie opodatkowania czynników wytwórczych w dwóch grupach gospodarek o podobnych cechach. Kraje zostały dobrane biorąc pod uwagę poziom rozwoju i doświadczenia w budowaniu gospodarki rynkowej. Wszystkie kraje są członkami Unii Europejskiej. Z krajów Europy Środkowo-Wschodniej są to: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Litwa i Estonia. Z krajów „Starej Unii”: Niemcy, Francja, Szwecja i Wielka Brytania.

Dla realizacji celu artykułu wykorzystano krytyczną analizę literatury przedmiotu oraz analizę danych statystycznych, w szczególności analizy zmian i zależności w opodatkowaniu pracy i kapitału w wybranych krajach. Okres badawczy zawiera się w przedziale od roku 1995 do roku 2014.

1. Wykorzystanie czynników wytwórczych w przedsiębiorstwie w świetle teorii ekonomii

Skuteczność kierowania przedsiębiorstwem i planowania jego rozwoju w dużej mierze zależy od identyfikacji kluczowych zagadnień dotyczących wykorzystania poszczególnych czynników wytwórczych. Szczególnego znaczenia nabiera w tym kontekście spór, jaki toczy się w teorii ekonomii, dotyczący znaczenia poszczególnych czynników w procesie wzrostu gospodarczego, oraz zasad podziału wytworzonego produktu. Mimo wciąż nowych badań dotyczących znaczenia innowacyjności, spór ten najostrej widoczny jest w zależności pomiędzy kapitałem a pracą.

Dzieje się tak mimo, że początkowo, w teorii merkantylistycznej, wzrost bogactwa poszczególnych gospodarek identyfikowany był z gromadzeniem pieniądza kruszcowego. Kryzys myślenia opartego na przeświadczeniu, że pieniądź pobudza handel ujawnił się wraz ze

wzrostem poziomu cen zamiast dobrobytu, co jako pierwszy opisał David Hume². Krytyka zależności pomiędzy ilością zgromadzonego pieniądza a poziomem dobrobytu zaowocowała przeniesieniem zainteresowania na ziemię jako podstawowy czynnik bogactwa.

Według fizjokratów to właśnie ziemia, jako jedyny czynnik produkcji, potrafi generować nadwyżkę ponad poniesione nakłady. Praca i kapitał wytwarzają produkt pozwalający jedynie pokryć koszty zastosowania wymienionych czynników. Co ciekawe u podstaw takich koncepcji leżały między innymi względy podatkowe. Przyczyn zapaści gospodarczej we Francji u schyłku panowania Ludwika XIV i za panowania Ludwika XV oprócz ogólnego zaniedbania gospodarki agrarnej upatrywano w nadmiernych obciążeniach podatkowych³. Rosnące potrzeby finansowe państwa, związane z prowadzonymi wojnami, zaspokajane były podatkiem ziemskim, traktowanym jako najwydajniejsze źródło dochodu. W efekcie spowolniono przemiany w zachodzące w rolnictwie a Francja pogrążyła się w kryzysie gospodarczym. Traktowanie ziemi jako podstawowego czynnika produkcji, decydującego o pozycji gospodarczej i politycznej danego państwa, miało swoje podstawy historyczne w rozkładzie sił ówczesnej Europy. Należy jednak zauważyć, że przemiany w przemyśle jakie nastąpiły w Wielkiej Brytanii u schyłku XVIII wieku, możliwe były dzięki akumulacji kapitału, która miała miejsce właśnie w rolnictwie. Fizjokraci mimo, że podstaw dobrobytu upatrywali w gospodarce ziemskiej, to jako pierwsi wyodrębnili trzy podstawowe czynniki wytwórcze. Można również przyjąć, że jako pierwsi przyczyn ogólnego kryzysu w gospodarce upatrywali w polityce fiskalnej, preferującej wykorzystanie jednych czynników kosztem obciążeń innych.

Z dorobku fizjokratów korzystał twórca ekonomii klasycznej Adam Smith. Rozwinął on założenie dotyczące pracy, kapitału i ziemi jako czynników produkcji, których dostępność i zastosowanie decyduje o zamożności społeczeństw i pozycji poszczególnych państw⁴. W swym przełomowym dla rozwoju ekonomii dziele: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* szczególne znaczenie przypisał Smith pracy i jej podziale, jako determinantom decydującym o wzroście bogactwa danego państwa. Jednocześnie wzrost ten nie może odbywać się bez powiązania z kapitałem i ziemią. Dokonując analizy zależności pomiędzy pracą a kapitałem Smith zauważył dysproporcje na korzyść tego drugiego. W przetargach na rynku pracy przewagę mają bowiem zawsze pracodawcy jako mniej liczebni i silniejsi. Podejście takie widoczne jest również w teorii podziału stworzonej przez Smith'a. Jest ona wynikiem założenia, że akumulacja kapitału wywołuje stały wzrost popytu na pracę.

Wynagrodzenie za pracę powinno pokrywać koszty utrzymania, to znaczy minimalne wynagrodzenie, którego żądają robotnicy, aby zechcieli mieć dzieci, co pozwoli zaspokoić rosnący popyt na pracę. Dochodem z ziemi jest renta, która jednocześnie określa opłacalność wykorzystania danej działki do produkcji. Wynagrodzeniem za wykorzystanie kapitału jest zysk składający się procentu i opłaty za ryzyko.

Niedoskonałość teorii podziału stworzonej przez Smith'a widoczna była nawet przez kontynuatorów jego idei. Kolejne ważne koncepcje podziału stworzyli m.in. Ricardo, Say i

² M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 2000, s. 35.

³ Tamże, s. 47.

⁴ *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN 1954, Warszawa, s. 450.

Mill, bazując w dużej mierze na prawie malejących przychodów. Kolejną ważną i spójną teorię podziału stworzył jednak Alfred Marshall opierając się na teorii użyteczności.

W stworzonej teorii produkcji Marshall rozróżnia koszt pieniężny i koszt realny. Koszt realny interpretuje jako ujemną użyteczność. Istotą ujemnej użyteczności jest przykrość, którą ponosi robotnik pracując u przedsiębiorcy, która wzrasta w miarę przedłużania się czasu pracy. Dlatego chcąc zwiększyć podaż pracy trzeba podnieść cenę jej zakupu czyli płacę, by zrównoważyła ona zwiększoną ujemną użyteczność pracy. Istotą natomiast ujemnej użyteczności kapitału jest wyrzeczenie się konsumpcji teraźniejszej na rzecz przyszłej, a więc oczekiwanie. Koszt pieniężny stanowi zewnętrzną formę kosztu realnego. O koszcie pieniężnym rozstrzyga koszt realny, a więc ceny czynników produkcji: płaca i procent, które równoważą ujemną użyteczność pracy i oczekiwania. Oznacza to, że płaca robocza musi zrównoważyć krańcową przykrość pracy, a procent krańcową przykrość oczekiwania. Wzrost stopy procentowej zwiększa więc oszczędności podaż kapitału, a jej spadek powoduje kurczenie się oszczędności, podobnie jak zmiany płacy powodują zmiany podaży pracy⁵.

Istotne są rozważania, w jakich proporcjach stosuje się czynniki wytwórcze dla osiągnięcia określonego efektu produkcyjnego. Zakłada się substytucyjność czynników wytwórczych, zwłaszcza pracy i kapitału co oznacza, że można wytworzyć taką samą ilość określonego produktu przy różnych kombinacjach czynników wytwórczych.

Teorię podziału dochodu narodowego opartą na zasadzie krańcowej produktyjności czynników wytwórczych nawiązującą do koncepcji stworzonej przez J. B. Sayera skonstruował J. B. Clark⁶. Podstawa teza teorii zakłada, że podziałem bogactw rządzą prawa naturalne, które, jeśli działają bez przeszkód, przydzielają każdemu z czynników produkcji taką ilość bogactwa, jaką czynnik ów tworzy. Przesłankę analizy stanowi założenie doskonałej konkurencji. Mechanizm rynkowy prowadzi wówczas do stanu równowagi ekonomicznej. Podstawą teorii podziału Clarka jest tradycyjna teoria czynników produkcji, w myśl której udział każdego czynnika w podziale wartości produktu odpowiada jego udziałowi w tworzeniu wartości. Istotą takiego podejścia jest tzw. prawo malejącej produktyjności krańcowej czynników wytwórczych.

Marginalne podstawy teorii produkcji i podziału dochodu jakie wprowadzili Marshall i Clark szły w parze z poszukiwaniem kolejnego czynnika wytwórczego, związanego z organizacją procesów wytwórczych w przedsiębiorstwach. Już wcześniej, na początku XIX wieku przedstawiciele niemieckiego historyzmu wskazywali na znaczenie kapitału duchowego i czynników kulturowych w rozwoju gospodarczym. Marshall do tworzonej teorii produkcji dodał z kolei organizację jako czwarty czynnik wytwórczy. Nie włączył go jednak na równoprawnych zasadach, razem z pracą, kapitałem i ziemią, do teorii podziału. Przedsiębiorczość jako kluczowy czynnik produkcji została wyodrębniona natomiast przez J.A.

⁵ J. Dzionek-Kozłowska, *System ekonomiczno – społeczny Alfreda Marshalla*, PWN 2007, Warszawa, s. 119.A. Smith,

⁶ J.B. Clark (2012), *The Distribution of Wealth*, za: H. Landreht, D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN 2012, Warszawa, s. 283.

Schumpetera, podnosząc jednocześnie rolę przedsiębiorcy jako twórcę innowacji w przedsiębiorstwach i przyczyniającego się tym samym do wzrostu dobrobytu społecznego⁷.

Zdaniem W. Glizy Schumpeterowską przedsiębiorczość i Marshallowską organizację należy traktować jako określony rodzaj wiedzy, którą dysponują przedsiębiorcy organizujący proces produkcji⁸. Podkreślić należy więc, że od początku wiedza traktowana była jako pewien szczególny czynnik związany zdecydowanie bardziej z pracą niż z kapitałem. Rozwój technologii informatycznych i informacyjnych zwiększył zainteresowanie znaczeniem wiedzy jako czynnika produkcji kluczowego dla rozwoju przedsiębiorstw i gospodarek. Symbolicznym zwieńczeniem tych poszukiwań jest trwałe wprowadzenie do słowników określenia „gospodarka oparta na wiedzy”. Wciąż jednak dyskusyjna pozostaje rola wiedzy jako podstawowego czynnika wzrostu produkcji w rozwiniętych gospodarkach. Zgodzić należałoby się raczej z J. Woronieckim⁹ i L. Zienkowskim¹⁰ określając wiedzę jako czynnik wytwórczy wpływający na produktywność pracy i kapitału, nie zaś jako podstawę rozwoju i zamożności społeczeństw i gospodarek.

Problemy związane ze znaczeniem wiedzy jako czynnika wytwórczego w procesie produkcji rodzą również problemy z określeniem zasad jego wynagradzania. Zasady podziału zawarte w teorii Marshalla czy Clarka nie odpowiadają potrzebom określenia wynagrodzenia dla wykorzystania w procesie produkcji czynnika wiedza. Istnieje możliwość wykorzystania metody Ricardo polegającej na określeniu wynagrodzenia dla wiedzy jako reszty po opłaceniu kapitału i pracy. Metoda taka rodzi jednak wiele problemów i jest podatna na krytykę podobnie jak wcześniejsze zastosowanie jej w stosunku do kapitału.

Wyodrębnienie tzw. miękkich czynników wytwórczych, do których oprócz wiedzy można zaliczyć również postęp techniczny oraz całą grupę czynników instytucjonalnych¹¹, rodzi dyskusje co do ich znaczenia w procesie produkcji. Trudno jest jednoznacznie określić ich pozycję w stosunku do czynników podstawowych jakimi są praca, kapitał i marginalizowana ziemia. Ta niejednoznaczna pozycja oraz trudności z umiejscowieniem ich w istniejących teoriach podziału, przy jednoczesnym braku spójnej, obejmującej wynagrodzenie czynników miękkich powoduje, że wciąż podstawowy spór w ekonomii i finansach przebiega na linii wykorzystania i wynagradzania pracy oraz kapitału.

2. Opodatkowanie pracy i kapitału w wybranych krajach

Przedsiębiorcy decydujący o poziomie wykorzystania pracy i kapitału w procesie produkcji w dużej mierze opierają się na przytoczonej teorii produkcji i podziału stworzonej przez J. B. Clarka. Teoria ta tworzona jednak była w oparciu o założenia, dotyczące systemu

⁷ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN 1960, Warszawa, s. 104.

⁸ W. Gliza, *Problemy funkcjonalnego podziału dochodu w gospodarce opartej na wiedzy. Perspektywa historii myśli ekonomicznej*, www.univ.rzeszow.pl/pliki/Zeszyt10/19, (20.05.2013).

⁹ J. Woroniecki, *Nowa gospodarka – uluda czy rzeczywistość*, Warszawa 2002, Ekonomista.

¹⁰ L. Zienkowski, *Gospodarka oparta na wiedzy – mit czy rzeczywistość*, w: Raport Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, nr 26, Procesy innowacyjne w polskiej gospodarce, Warszawa 2005.

¹¹ E. Pochulak-Żołędowska, *Innovative Activity of Universities – Knowledge Creation Developed and Fast Developing Countries*, TRANSFORMATIONS IN BUSINESS & ECONOMICS, 2011, Vol.10, No 2A (23A), s. 334.

podatkowego, stworzone przez Adama Smith'a¹². Wśród tych założeń podstawowymi były zasady podatkowe postulujące równomierne obciążenie dochodów bez względu na źródło ich powstawania. Zasada równomierności wymaga, aby obciążane były wszystkie źródła dochodów z czynników wytwórczych, ponieważ każdy podatek nakładany na jeden z nich, jest z konieczności nierównomierny, ponieważ nie obciąża pozostałych dwóch. Zasada równomierności miała charakter przełomowy również dlatego, że ówczesne praktyki administracyjne wysokość obciążeń podatkowych wiązały się nie tylko z przedmiotem, lecz również z podmiotem opodatkowania.

A. Marschall i J. B. Clark tworząc główne założenia swoich teorii przyjęli założenia o równomierności obciążeń podatkowych głoszone przez Smith'a. Jest to również widoczne w założeniu substytucyjności i komplementarności czynników wytwórczych. Przedsiębiorca decydując o sposobie produkcji w zależności od potrzeb i cen czynników produkcji dobiera odpowiednią ilość danego czynnika produkcji. Im dany czynnik produkcji jest droższy, tym bardziej działa to na korzyść wykorzystania drugiego czynnika. Teoretycznie na cenę czynnika wpływają jego rzadkość i produktywność, w praktyce istotne znaczenie ma również system podatkowy. Jeżeli czynniki wytwórcze obciążone będą nierównomiernie, to sytuacja taka premiowała będzie w procesie produkcji wybór czynnika tańszego.

Szereg problemów związanych z nierównościami dochodowymi z pracy i kapitału poruszył w swej pracy „Kapitał w XXI wieku” Thomas Piketty¹³. Wśród szeregu badań związanych ze wzrostem nierówności dochodowych, znalazły się również te dotyczące roli państwa w ograniczaniu takich nierówności. Rolą systemu podatkowego powinno być w tym przypadku zwiększanie poziomu redystrybucji dochodów, ze szczególnym uwzględnieniem odciążania dochodów z pracy, przy jednoczesnym zwiększaniem obciążeń fiskalnych dotyczących dochodów z kapitału.

Postulat realizacji celów polityki fiskalnej w zakresie wspierania przedsiębiorczości może być realizowany również poprzez system podatkowy. Inne narzędzia należy jednak zastosować chcąc wspierać mikro i małe przedsiębiorstwa a inne przy wsparciu przedsiębiorstw dużych. Dotyczy to również dominujących w tych przedsiębiorstwach czynników wytwórczych. W zdecydowanej większości mikro i małe przedsiębiorstwa są prowadzone w formie osób fizycznych bądź spółek osób fizycznych, przedsiębiorstwa średnie i duże to najczęściej spółki kapitałowe (GUS 2013). Jeżeli więc dla pracy i kapitału zastosowany będzie różny poziom opodatkowania, to nie tylko wpłynie to na wybór sposobu produkcji w samych przedsiębiorstwach, ale będzie dyskryminujące dla prowadzenia działalności gospodarczej w jednej formie a preferencyjne dla innej¹⁴.

¹² A. Smith, *Badania nad naturą... op. cit.*, s. 500.

¹³ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015, s. 293-612.

¹⁴ M. Sosnowski, *Realizacja zasady sprawiedliwości opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych*, Wyd. UE we Wrocławiu 2012, s. 345.

Tabela 1. Średni poziom opodatkowania dochodów z pracy w wybranych państwach UE (%)

GEO/TIME	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Czechy	41,4	41,2	41,3	41,1	41,7	39,9	37,6	38,5	39,0	39,3	39,5	39,0
Niemcy	38,8	39,1	37,5	38,1	37,9	38,0	37,4	36,8	37,1	37,3	37,1	37,4
Estonia	38,6	37,8	33,8	33,6	33,9	33,8	35,0	36,8	36,2	36,2	36,0	35,4
Francja	40,5	39,4	39,3	39,3	39,0	39,0	38,6	38,1	38,6	38,9	38,6	38,1
Litwa	34,1	41,1	34,8	33,3	32,2	32,3	32,9	31,7	32,0	32,4	32,7	33,1
Węgry	42,3	41,4	38,4	38,9	41,0	42,3	40,2	38,4	38,4	39,1	39,4	38,6
Polska	36,8	33,6	33,8	35,4	34,0	31,7	30,9	30,3	32,2	32,5	33,1	33,6
Słowacja	38,5	36,3	32,9	30,5	31,1	33,2	31,7	32,2	31,9	31,2	31,0	31,9
Szwecja	46,9	46,8	43,6	42,9	41,2	41,2	39,4	39,1	39,4	39,8	39,5	39,1
Wielka Brytania	25,9	25,9	26,2	26,4	26,6	26,9	25,5	25,8	26,0	26,2	26,7	26,0

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (15.04.2016).

Poziom opodatkowania dochodów pracy w badanych gospodarkach zawiera się w przedziale od 25,5% dla Wielkiej Brytanii w roku 2009 do 46,9% dla Szwecji w roku 1995. Jednocześnie opodatkowanie pracy w latach 1995-2014 cechuje względna stabilność. W większości gospodarek poziom opodatkowania w 2014 roku był niższy niż w 1995, jedynie w Wielkiej Brytanii stawka wzrosła o 0,1%. Należy jednak podkreślić, że kraj ten miał najniższy poziom obciążeń pracy, wśród badanych gospodarek. Największe redukcje stawki opodatkowania pracy w latach 1995-2014 miały miejsce w Szwecji – 7,5pp, Słowacji 6,6pp oraz Polsce – 4,6pp. W roku 2014 spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej najwyższy 39% poziom opodatkowania pracy notują Czechy a najniższy 31,9% Słowacja.

Tabela 2. Średni poziom opodatkowania dochodów z kapitału w wybranych państwach UE (%)

GEO/TIME	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Czechy	22,4	18,7	20,4	20,0	20,2	18,5	17,7	16,6	17,5	17,1	17,6	17,6
Niemcy	21,3	27,0	20,5	21,1	21,6	21,5	21,6	19,7	21,0	20,9	21,5	22,0
Estonia	b.d.	6,4	8,0	8,3	8,8	10,6	15,4	9,8	7,9	8,2	8,6	7,9
Francja	32,5	40,1	40,3	42,5	40,9	39,8	38,0	39,7	43,4	42,9	43,2	44,4
Litwa	12,5	6,8	9,1	11,9	12,5	13,7	11,5	7,1	5,5	5,7	5,6	5,5
Węgry	14,9	18,5	17,1	16,8	20,0	19,5	23,2	19,9	17,0	17,6	18,1	17,3
Polska	20,9	20,5	20,4	21,0	23,0	23,1	19,7	18,6	18,7	18,9	18,5	18,3
Słowacja	35,0	21,5	18,3	17,0	16,7	16,0	16,1	14,3	14,9	15,6	15,1	14,8
Szwecja	19,9	42,7	33,5	28,8	33,5	25,9	31,3	29,2	27,9	27,6	27,1	27,0
Wielka Brytania	33,0	44,0	38,4	41,7	40,7	45,1	37,3	35,7	35,9	36,3	36,1	34,9

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (15.04.2016).

Poziom opodatkowania dochodów z kapitału wykazuje duże zróżnicowanie w badanych krajach i zawiera się w przedziale od 5,5% na Litwie w roku 2011 do 44,4% we Francji w tym samym roku. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej, z wyjątkiem Węgier, obciążenia fiskalne nakładane na dochody z kapitału ulegały obniżeniu. Największą redukcję przeprowadzono na Słowacji i wyniosła ona 20,2pp. Najniższe opodatkowanie dochodów z kapitału w roku 2014 miała Litwa – 5,5% i Estonia - 7,9%. Wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej najwyższe obciążenia w 2014 miała natomiast Polska, gdzie stawka wynosiła 18,3%. Węgry były jedynym krajem, w którym stawka podatku rosła z 14,9% w roku 1995 do 17,3% w roku 2014.

Poziom opodatkowania dochodów z kapitału w Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii i Szwecji były w większości badanych lat wyższe niż w pozostałych krajach. Jednocześnie zauważalna jest tendencja wzrostowa omawianych stawek opodatkowania. Najbardziej, bo o 11,9pp wzrosła stopa opodatkowania dochodów we Francji. W Szwecji było to odpowiednio 7,1pp, w Wielkiej Brytanii 1,9pp a w Niemczech jedynie 0,7pp.

Oceniając różnicę w opodatkowaniu dochodów uzyskiwanych z wykorzystania czynnika wytwórczego praca i dochodów z kapitału należy zauważyć głębokie dysproporcje pomiędzy obciążeniami tych czynników jakie występują w gospodarkach badanych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W Polsce, Czechach, Słowacji, Estonii na Litwie i na Węgrzech mamy do czynienia ze zdecydowanie większymi stawkami opodatkowania pracy niż jest to w przypadku kapitału. W 2014r. największe dysproporcje występowały w Estonii - 28,3pp i na Litwie – 26,5pp. Opodatkowanie dochodów z pracy było więc w Estonii o 358% wyższe niż opodatkowanie kapitału. Niższe różnice miały miejsce w opodatkowaniu pracy i kapitału w Czechach – 21,4pp; na Węgrzech – 21,1pp; na Słowacji – 17,1pp a najniższa różnica była w Polsce – 13,9pp.

Dysproporcji tak dużych nie ma w Niemczech i w Szwecji. Opodatkowanie pracy w gospodarce niemieckiej było wyższe o 15,1pp a szwedzkiej o 12,4pp niż opodatkowanie dochodów z kapitału. Jednocześnie dysproporcje te zmniejszały się porównując z rokiem 1995.

Zupełnie inne tendencje w podejściu do opodatkowania czynników wytwórczych miały w badanym okresie gospodarki Francji i Wielkiej Brytanii. We Francji od roku 2000 a w Wielkiej Brytanii w całym badanym okresie stawki podatkowe dotyczące dochodów z pracy były niższe od stawek dotyczących dochodów z kapitału. W pierwszym z wymienionych różnica na korzyść dochodów z pracy w roku 2014 wyniosła 5,8pp a w drugim 8,9pp. Należy podkreślić, że różnica bezwzględna pomiędzy opodatkowaniem pracy a opodatkowaniem kapitału najniższa była właśnie we Francji i Wielkiej Brytanii.

Wnioski

Czynniki wytwórcze wykorzystywane są przez przedsiębiorców w procesie produkcji. Ich dostępność i cena decydują o przewadze konkurencyjnej jednych gospodarek nad innymi. Zagadnienia te są jednym z podstawowych przedmiotów badań w ekonomii. Teoria korzyści marginalnych i adekwatnego do nich wynagrodzenia czynników wytwórczych była przełomowa dla zrozumienia procesów gospodarowania w przedsiębiorstwach. Zasada

komplementarności i substytucyjności czynników wytwórczych określa możliwości wyboru przedsiębiorcy w zakresie organizacji procesu produkcji. W zależności od ceny, rzadkości i produktywności może on w pewnym zakresie swobodnie zamieniać między sobą wykorzystywane czynniki. Dotyczy to głównie pracy i kapitału.

Procesy takie mogą być jednak zakłócone przez czynniki zewnętrzne, instytucjonalne. Jednym z podstawowych takich czynników jest system podatkowy. Stawki podatku nakładanego na poszczególne czynniki mogą preferować wykorzystanie w produkcji jednego czynnika kosztem drugiego. Aby nie doprowadzać do takiej sytuacji i decyzję dotyczącą organizacji produkcji pozostawić przedsiębiorcom stworzono zasadę równomierności opodatkowania.

Zasada równości, czy też równomierności, opodatkowania nie jest jednak przestrzegana w badanych gospodarkach. W większości z nich stawki podatkowe dotyczące dochodów uzyskiwanych z pracy są znacząco wyższe od stawek dotyczących opodatkowania dochodów z kapitału. Wyjątek stanowią gospodarki Francji i Wielkiej Brytanii, gdzie praca jest mniej obciążona fiskalnie niż kapitał. Jednocześnie krajom tym najbliższej do spełnienia zasady równomierności opodatkowania.

Omawiane różnice w opodatkowaniu pracy i kapitału mają swoje konsekwencje dla przedsiębiorstw i badanych gospodarek. Przy wyborze sposobu produkcji preferowany fiskalnie jest kapitał, konsekwencją czego przedsiębiorstwa powinny wybierać rozwój kapitałochłonny. Gorsze warunki dla pracobiorców skutkować mogą utrzymującym się długotrwale bezrobociem lub rozrostem szarej strefy gospodarki. Szczególnie duże różnice w opodatkowaniu pracy i kapitału w gospodarkach krajów Europy Środkowo-Wschodniej zdecydowanie bardziej utrudniają rozwój przedsiębiorstw opierających swoje istnienie i rozwój na pracy niż na kapitale. Ze swej natury są to mikro i małe przedsiębiorstwa.

Dla przywrócenia właściwych relacji pomiędzy czynnikami wytwórczymi wykorzystywanymi przez przedsiębiorców w procesie produkcji, właściwym wydaje się postulat zmniejszenia różnic w opodatkowaniu dochodów z pracy i dochodów czerpanych z kapitału.

Bibliografia

- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 2000.
- Clark J.B., *The Distribution of Wealth*, za: H. Landreht, D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2012.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 r.*, GUS 2013 [online]
<http://www.stat.gov.pl/gus/584>, (15.05.2015)
- Dzionek-Kozłowska J., *System ekonomiczno – społeczny Alfreda Marshalla*, PWN, Warszawa 2007.
- Gliza W., *Problemy funkcjonalnego podziału dochodu w gospodarce opartej na wiedzy. Perspektywa historii myśli ekonomicznej*, www.univ.rzeszow.pl/pliki/Zeszyt10/19, (20.05.2013).
- Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.

Pohulak-Żołędowska E., *Innovative Activity of Universities – Knowledge Creation Developed and Fast Developing Countries*, TRANSFORMATIONS IN BUSINESS & ECONOMICS, 2011, Vol.10, No 2A (23A).

Schumpeter J. A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.

Sosnowski M., *Realizacja zasady sprawiedliwości opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych*, Wyd. UE we Wrocławiu 2012.

Woroniecki J., *Nowa gospodarka – ułuda czy rzeczywistość*, Ekonomista 2002.

Zienkowski L., *Gospodarka oparta na wiedzy – mit czy rzeczywistość*, w: Raport Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, nr 26, Procesy innowacyjne w polskiej gospodarce, Warszawa 2005.

Część II

**MIĘDZYNARODOWA
KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I
SEKTORÓW GOSPODARKI**

KONKURENCYJNOŚĆ W HANDLU USŁUGAMI WYBRANYCH KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena pozycji konkurencyjnej w handlu usługami wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej – Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Polski, Słowacji oraz Węgier na tle gospodarki światowej. Dane wykorzystane do analizy pochodzą z bazy danych WIOD i obejmują lata 1995 – 2011. Podstawą oceny pozycji konkurencyjnej jest wskaźnik RCA obliczony na podstawie krajowej wartości dodanej oraz na podstawie eksportu brutto. Źródłem krajowej wartości dodanej jest dekompozycja eksportu brutto zaproponowana przez Wanga, Wei i Zhu. Wyniki analizy wskazują, że te kraje, które zwiększają udział krajowej wartości dodanej w eksporcie usług, są w stanie osiągać przewagę komparatywną w handlu nimi. Gospodarkami, które wyróżniają się w tym obszarze są Litwa, Łotwa oraz Estonia. Najsilniejsza przewaga komparatywna osiągnięta jest w sektorze transportowym, natomiast najtrudniej taką przewagę osiągnąć w sektorze pośrednictwa finansowego.

COMPETITIVENESS IN TRADE IN SERVICES: EVIDENCE FROM SELECTED CEE COUNTRIES

Summary

The main objective of the article is to assess the competitive position of trade in services for the selected CEE countries – the Czech Republic, Estonia, Hungary, Lithuania, Latvia, Poland and Slovakia with the world economy as a reference. The data used in analysis come from WIOD database and cover the period 1995 – 2011. The competitive position is assessed using RCA index, which is calculated on the basis of both domestic value added and gross exports. The gross exports flows decomposition bases on Wang, Wei and Zhu approach. The results of the analysis indicate that the countries which enlarge domestic value added to exports ratio in trade in services are able to achieve competitive advantage. The economies which stand out in this area are Lithuania, Latvia and Estonia. The strongest comparative advantage is achieved in transport whereas it is the most difficult to achieve such advantages in the sector of financial intermediation.

Keywords: competitiveness, trade in services, value added exports, RCA, CEE countries.

Wstęp

We współczesnych gospodarkach sektor usług odgrywa strategiczną rolę w tworzeniu PKB, w kształtowaniu rynku pracy, w wspieraniu handlu oraz kreowaniu wzrostu gospodarczego. Na przestrzeni lat 1995-2014, udział sektora usług w tworzeniu PKB w grupie krajów o wysokim dochodzie wzrósł z 68% do 74%, gdy tymczasem indywidualnie w krajach takich jak Litwa, czy Łotwa wzrost tego udziału jest jeszcze bardziej zauważalny i wynosi on

¹ Dr Aleksandra Kordalska – Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii.

odpowiednio 10 i 12 punktów procentowych². Analizując strukturę zatrudnienia według sektorów gospodarki, wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej zauważyć można znaczący wzrost znaczenia usług w kreowaniu zatrudnienia. Wprawdzie na tle pozostałych krajów europejskich oraz średniej Unii Europejskiej (2014 – 73,1%), udział zatrudnionych w usługach nie jest imponująco wysoki, sięga 60-69% (Czechy, Łotwa), to już przyrost tego udziału w latach 1995-2014 jest wyraźnie widoczny (od 12 do 15 punktów procentowych, jedynie Czechy – 7 punktów procentowych)³.

W gospodarkach rozwiniętych usługi stają się coraz bardziej zbywalne, a ich udział w handlu międzynarodowym wzrasta. Widoczny staje się wzrost specjalizacji w wymianie usług, która odbywa się w sposób bezpośredni lub pośredni, jako wkład do eksportu dóbr przetwórstwa przemysłowego.

Fragmentaryzacja produkcji oraz wzrost znaczenia globalnych łańcuchów wartości (GVC) powoduje, że gospodarki krajów europejskich stoją w obliczu konieczności konkurowania z gospodarkami krajów takich jak Chiny, Indie, Brazylia czy RPA. Komisja Europejska wskazuje na konieczność zwiększenia produktywności przemysłu przetwórczego oraz zwraca uwagę na „centralne znaczenie silnego, konkurencyjnego i zdywersyfikowanego łańcucha wartości w przemyśle wytwórczym dla konkurencyjności i potencjału w dziedzinie zatrudnienia”⁴. Jednocześnie zwraca szczególną uwagę na wsparcie wzrostu produktywności usług, które wspomagają przemysł, a w szczególności przetwórstwo przemysłowe, będąc od niego zależne, jako dostawcy lub klienci.

Wobec powyższych, badania nad znaczeniem sektora usług nabierają szczególnego wymiaru. Zasadne staje się pytanie o wartość dodaną, która tworzona jest w sektorze usług oraz wyznaczoną na jej podstawie pozycję poszczególnych gospodarek i ich sektorów usługowych na skali konkurencyjności.

Celem artykułu jest ocena pozycji konkurencyjnej w handlu usługami zbywalnymi wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej – Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Polski, Słowacji oraz Węgier na tle gospodarki światowej. W tym celu wykorzystane są wskaźniki RCA. Ze względu na dostępność danych, analiza obejmuje lata 1995 – 2011.

Struktura artykułu jest następująca. Pierwsza część poświęcona jest analizie literatury dotyczącej konkurencyjności w handlu usługami. W kolejnej części przedstawiona jest metodyka badań. Część empiryczna zawiera ocenę pozycji konkurencyjnej poszczególnych handlowych sektorów usługowych wybranych gospodarek w wykorzystaniem klasycznego wskaźnika RCA wyznaczonego zarówno na podstawie eksportu brutto, jak i z wykorzystaniem krajowej wartości dodanej. Ostatnia część artykułu zawiera wnioski płynące z przeprowadzonych badań.

² *World Development Indicators 2010, World Development Indicators 2016* [online] <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> [dostęp: 28.06 2016].

³ [online] <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 26.08 2016].

⁴ *Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji. Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie*, COM(2010)614/F1 – PL, [online] <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2010/PL/1-2010-614-PL-F1-1.Pdf> [dostęp: 26.08 2016].

1. Konkurencyjność w handlu usługami – przegląd literatury

Pojęcie konkurencyjności jest pojęciem szerokim, obejmującym wiele aspektów działalności na poziomie mikro, mezo bądź makro. Obszerny przegląd definicji konkurencyjności można znaleźć między innymi w pracach Misali, Olczyk, czy Radło⁵. W badaniach konkurencyjności zewnętrznej gospodarek często przyjmowaną definicją jest definicja zaproponowana przez Trabolda, który określa to zjawisko poprzez cztery jego aspekty, jako zdolność do sprzedaży, zarówno dóbr jak i usług, na arenie międzynarodowej (*ability-to-sell*), jako zdolność do przyciągania zasobów, zwłaszcza bezpośrednich inwestycji zagranicznych (*ability-to-attract*), jako zdolność gospodarki do dostosowywania się do postępujących zmian warunków zewnętrznych poprzez dokonywanie zmian strukturalnych (*ability-to-adjust*), i wreszcie, jako zdolność do „zarabiania”, mierzoną poprzez PKB lub jego wzrost (*ability-to-earn*)⁶. Z uwagi na obszar badania obejmujący sektory i gospodarki do określenia konkurencyjności zostanie przyjęta powyższa definicja, zwłaszcza w zakresie zdolności analizowanych jednostek do wywozu.

O ile publikacje dotyczące konkurencyjności przemysłu/przetwórstwa przemysłowego nie należą do rzadkości, o tyle analizy przeprowadzane dla sektora usług, które ze swej natury mają charakter niematerialny, są dużo rzadsze. Nawiązując do przytoczonej definicji, większość z analiz, których celem jest ocena pozycji konkurencyjnej bazuje na klasycznie wyznaczanym wskaźniku ujawnionych przewag komparatywnych (RCA). W zakresie najnowszej analizy handlu usługami wskaźnik ten wykorzystywany jest m.in. przez Wörz⁷ do oceny austriackiego handlu usługami, czy przez Barratieriego⁸ w celu oceny relacji pomiędzy specjalizacją w handlu usługami a nierównowagą w bilansie handlowym.

Dla Polski takie badania prowadzone są m.in. przez Wyszowską-Kunę⁹, która dla sektora usług wiedzochłonnych obserwowanych w 2010 r. wskazuje na występowanie przewag komparatywnych jedynie w zakresie pozostałych usług biznesowych (w stosunku do eksportu krajów spoza UE oraz eksportu światowego) a także w przypadku usług informatycznych i informacyjnych (w stosunku do eksportu UE). Matuszczak porównując indeksy RCA w handlu usługami dla lat 2000-2012 pomiędzy Polską, Czechami, Słowacją i Niemcami podkreśla silną przewagę komparatywną wszystkich analizowanych gospodarek w zakresie usług transportowych oraz usług budowlanych, zwłaszcza pod koniec badanego okresu¹⁰. Analizę pozycji konkurencyjnej w handlu usługami dla 10 krajów Europy Środkowo-Wschodniej

⁵ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. PWE, Warszawa 2011; M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2008; M.J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar* [w:] W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały Nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008.

⁶ H. Trabold, *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, DIW-Vierteljahrshefte, No. 2, Berlin 1995, 169-85.

⁷ J. Wörz, *Austria's Competitiveness in Trade in Services*, FIW Research Report 003, 2008, s.9.

⁸ A. Barattieri, *Comparative advantage, service trade, and global imbalances*, *Journal of International Economics*, 92 (1), 2014, s.4.

⁹ J. Wyszowska-Kuna, *Competitiveness in International Trade in Knowledge Intensive Services – The Case of Poland*, *Comparative Economic Research*, 17(2), 2014, s.94.

¹⁰ Ł. Matuszczak, *Konkurencyjność polskiego eksportu usług*, *Wiadomości Statystyczne* 1/2015, ss.80-86.

odnaleźć można w publikacji Rusu¹¹. Badania potwierdzają silną przewagę komparatywną analizowanych krajów w obszarze usług budowlanych, oraz wskazują na przewagę w zakresie usług związanych z kulturą i rekreacją oraz usług transferów pieniężnych.

Wzrost znaczenia globalnych łańcuchów wartości we współczesnych gospodarkach powoduje, że tradycyjne miary konkurencyjności, takie jak udział eksportu analizowanej gospodarki/sektora w eksporcie ogółem grupy krajów/sektorów referencyjnych, klasycznie wyznaczany wskaźnik RCA czy tradycyjnie liczony realny efektywny kurs walutowy tracą na znaczeniu¹². W świetle powyższego niezbędne jest wskazanie nowych miar, które w obowiązujących warunkach odzwierciedlać będą faktyczną pozycję konkurencyjną analizowanych gospodarek. Rozwiązaniem jest zastosowanie podejścia wykorzystującego przepływy handlowe mierzone poprzez wartość dodaną¹³.

Mając na względzie fragmentaryzację produkcji poprawnie wyznaczona miara konkurencyjności powinna pomijać tę część krajowej wartości dodanej, która powraca do gospodarki w postaci importu zarówno dóbr pośrednich jak i dóbr finalnych, a także zagraniczną wartość dodaną oraz podwójnie liczone komponenty pochodzące ze źródeł krajowych i zagranicznych¹⁴. Zmodyfikowane podejście do wyodrębnienia krajowej wartości dodanej stosują Wang, Wei i Zhu¹⁵. Punktem wyjścia do obliczenia wskaźników relatywnej przewagi komparatywnej jest wartość dodana wyznaczona z punktu widzenia producenta (*forward-linkage based value added*), która uwzględnia nie tylko krajową wartość dodaną wyeksportowaną bezpośrednio przez sektor *i*, ale również wartość, która jest wytworzona w tym sektorze i wyeksportowana jest pośrednio poprzez inne sektory tej samej gospodarki. Wskaźniki RCA (NRCA) bazujące na tak wyznaczonej wartości dodanej dla niemieckiego oraz indyjskiego sektora usług biznesowych w latach 1995-2011 w porównaniu do tradycyjnie liczonych wskaźników RCA prowadzą do odmiennych wniosków. W przypadku Niemiec NRCA sugerują, że sektor ten osiąga w całym badanym okresie rosnącą przewagę komparatywną. Wnioski te są przeciwne do wniosków wynikających z klasycznie obliczonego wskaźnika RCA. W przypadku Indii, NRCA wskazuje na osiągnięciu przewag komparatywnych dużo szybciej niż wynikałoby to we wskaźnika RCA¹⁶.

¹¹ N.Rusu, *Trade specialization of Central and Eastern European Countries*, Advanced Research in Scientific Areas Conference, December, 3. - 7. 2012, s.371.

¹² T. Bayoumi, M. Saito, J. Turunen, *Measuring Competitiveness: Trade in Goods or Tasks?*, IMF Working Paper, 2013, s.19, K. Benkovskis, J. Wörz "Made in China" How does it affect our understanding of global market shares?, ECB Working Paper Series, 1787, 2015, s.4.

¹³ M.P. Timmer, B. Los, R. Stehrer, G.J. de Vries, *Fragmentation, incomes and jobs: an analysis of European competitiveness*, Economic Policy, 28, 2013, s.616.

¹⁴ R. Koopman, Z. Wang, S.J. Wei, *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*, American Economic Review, 104(2), s.

¹⁵ Z. Wang, S-J. Wei, K. Zhu, *Quantifying International Production Sharing at the Bilateral and Sector Levels*, NBER Working Paper, 19677, 2013, s.40.

¹⁶ Z. Wang i in., *Quantifying International Production...*, s.44.

2. Metodyka badania oraz dane

Koncepcja wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej RCA zaproponowana przez Balasę¹⁷ stanowi klasyczne podejście do analizy pozycji konkurencyjnej gospodarek.

W poniższej analizie wskaźnik przewagi komparatywnej wyraża relatywną przewagę usługowego handlowego sektora i należącego do gospodarki k w zakresie wywozu X w stosunku do całkowitego eksportu tej gospodarki mierzonego udziałem w wywozie światowym.

$$RCA_{i,k} = \frac{X_{i,k}}{\sum_k X_{i,k}} \bigg/ \frac{\sum_i X_{i,k}}{\sum_i \sum_k X_{i,k}} \quad (1)$$

Wyznaczenie wskaźnika RCA przeprowadzone jest z wykorzystaniem dwóch podejść. Podejście pierwsze bazuje na wartościach eksportu brutto i stanowi tło dla wskaźnika RCA wyznaczonego z wykorzystaniem krajowej wartości dodanej w eksporcie obliczonej z punktu widzenia producenta (*forward linkage based*). Krajowa wartość dodana (DVA) uzyskana jest poprzez dekompozycję eksportu brutto zaproponowaną przez Wanga, Wei i Zhu¹⁸ (WWZ w dalszej analizie). W celu wyodrębnienia krajowej wartości dodanej zastosowana została procedura *decompr* w pakiecie R opracowana przez Quasta i Kummritza¹⁹. Schematycznie struktura eksportu brutto ze względu na wartość dodaną pochodzącą z różnych źródeł jest przedstawiona w tabeli 1. Krajowa wartość dodana wyznaczona zgodnie z podejściem *forward* (DVA-F) oznacza nie tylko krajową wartość dodaną wyeksportowaną bezpośrednio przez sektor i , ale również wartość, która jest wytworzona w tym sektorze, a następnie wyeksportowana jest pośrednio poprzez inne sektory gospodarki k . Zgodnie z podejściem Koopmana²⁰, w niniejszej analizie przyjęte jest, że wartość dodana wywieziona za granicę, bezpośrednio lub pośrednio, jest tam całkowicie zaabsorbowana.

Obserwacje będące podstawą oceny pozycji konkurencyjnej gospodarek pochodzą z bazy danych WIOD²¹ i obejmują lata 1995 – 2011. Baza ta stanowi w dalszym ciągu najszerszą i najbardziej kompleksową bazę do analiz sektorowych. Baza WIOD umożliwia także zastosowanie dekompozycji WWZ.

Analizą objęte są wybrane kraje Europy Środkowo-Wschodniej: Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja oraz Węgry. Ocena konkurencyjności poszczególnych gospodarek w zakresie handlu usługami dotyczy jedynie tych usług, które mają charakter handlowy (zbywalny). W nomenklaturze NACE 1.1, która jest obowiązującą nomenklaturą w bazie WIOD, do tej grupy zaliczyć należy transport (podsekcje 60-63), pocztę i telekomunikację (podsekcja 64) a także usługi biznesowe – pośrednictwa finansowego (sektor J) oraz

¹⁷ Balassa B., *Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage*, Manchester School of Economic and Social Studies 33, 1965.

¹⁸ Z. Wang i in., *Quantifying International Production...*, s.1-127.

¹⁹ B. Quast, V. Kummritz., *Decompr: global value chain decomposition in R*. CTEI Working Papers 2015-01, 2015.

²⁰ R. Koopman i in., *Tracing Value-Added...*

²¹ M.P. Timmer, E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer, G.J. de Vries, *An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production*, Review of International Economics 23(3), 2015, s.575–605.

działalność związaną z wynajmem maszyn i urządzeń, usługami informatycznymi, prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych oraz pozostałymi usługami biznesowymi (podsekcje 71-74)²².

Tabela 1. Dekompozycja eksportu brutto

Krajowa wartość dodana zaabsorbowana za granicą (DVA)	zawarta w: <ul style="list-style-type: none"> - eksporcie dóbr finalnych, - eksporcie dóbr pośrednich, nabytych przez: <ul style="list-style-type: none"> - ostatecznego nabywcę - importera i reeksportowanych do gospodarki „trzeciej”
Krajowa wartość dodana wyeksportowana, powracająca do gospodarki (RDV)	zawarta w: <ul style="list-style-type: none"> - dobrach finalnych, pochodzących od: <ul style="list-style-type: none"> - bezpośredniego importera - importera z gospodarki „trzeciej” - dobrach pośrednich
Zagraniczna wartość dodana (FVA)	zawarta w krajowym: <ul style="list-style-type: none"> - eksporcie dóbr finalnych, pochodząca od: <ul style="list-style-type: none"> - bezpośredniego importera - importera z gospodarki „trzeciej” - eksporcie dóbr pośrednich, pochodząca od <ul style="list-style-type: none"> - bezpośredniego importera - importera z gospodarki „trzeciej”
Podwójnie liczone komponenty (DCC)	<ul style="list-style-type: none"> - ze źródeł krajowych <ul style="list-style-type: none"> - eksport dóbr finalnych - eksport dóbr pośrednich - ze źródeł zagranicznych <ul style="list-style-type: none"> - eksport dóbr finalnych - eksport dóbr pośrednich

Źródło: Z. Wang, S-J. Wei, K. Zhu, *Quantifying international production sharing at the bilateral and sector levels*, NBER Working Paper 19677, 2013, s.A46-A47.

3. Wyniki badań

Krajowa wartość dodana zaabsorbowana za granicą (DVA) wytworzona w sektorze usług handlowych ujętych łącznie, we wszystkich analizowanych gospodarkach, stanowiła od 64% do 89% eksportu mierzonego w tradycyjny sposób (tabela 2). Tak ujęta relacja obu wielkości określana jest mianem wskaźnika VAX liczonego z punktu widzenia importera (VAX_B,

²² M. Landesmann, S. Leitner, R. Stehrer, *Competitiveness of the European economy*, EIB Working Papers 1/2015, 2015, s.46.

backward linkage based)²³. Skrajne poziomy tego wskaźnika obserwowane były w 1995 r. i dotyczyły odpowiednio Estonii i Polski. Jednocześnie na przestrzeni badanych lat to Polska właśnie najsilniej zmniejszyła omawianą relację, o 10 punktów procentowych, co wyraźnie wskazuje na coraz silniejszą fragmentaryzację polskiego handlu usługami i coraz intensywniejsze włączanie się w globalne łańcuchy dostaw. Fakt ten, w oczywisty sposób odzwierciedlony jest wzrostem podstawowego miernika specjalizacji pionowej, jakim jest udział zagranicznej wartości dodanej (FVA) w całkowitym eksporcie z poziomu 8,9% do 15%. Jednak w kontekście oceny konkurencyjności taka zmiana struktury wartości dodanej wskazuje na osłabienie pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki. Spadek wskaźnika VAX, choć o połowę mniejszy, zaobserwowany został także na Węgrzech, natomiast wszystkie kraje nadbałtyckie w analizowanym okresie odnotowały wzrost udziału DVA w eksporcie brutto, co przemawiałoby na korzyść ich pozycji konkurencyjnej w dziedzinie handlu usługami. W badanych latach Czechy i Słowacja utrzymały wartość tego wskaźnika na niezmiennym poziomie.

Tabela 2. Struktura eksportu brutto według wartości dodanej w handlowych sektorach usługowych, %

		DVA	RDV	FVA	DCC
Czechy	1995	78,1%	0,4%	16,9%	4,6%
	2011	77,8%	0,3%	16,0%	5,9%
Estonia	1995	64,3%	0,1%	21,6%	14,0%
	2011	72,5%	0,1%	18,4%	9,0%
Litwa	1995	76,5%	0,0%	18,6%	4,8%
	2011	83,8%	0,1%	11,8%	4,3%
Łotwa	1995	76,7%	0,0%	17,9%	5,3%
	2011	81,7%	0,1%	13,3%	4,9%
Polska	1995	89,1%	0,1%	8,9%	1,9%
	2011	79,2%	0,3%	15,0%	5,5%
Słowacja	1995	81,3%	0,4%	13,8%	4,5%
	2011	80,9%	0,2%	13,4%	5,5%
Węgry	1995	80,2%	0,1%	15,8%	4,0%
	2011	74,7%	0,1%	18,2%	6,9%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych WIOD z wykorzystaniem pakietu *decompr* w R.

Krajowa wartość dodana wyznaczona z punktu widzenia producenta, z uwagi na uwzględnienie w niej zarówno wywozu bezpośredniego, jak i pośredniego poprzez inne sektory gospodarki może przewyższać wartość DVA, oznacza to, że w przypadku istotnej nadwyżki

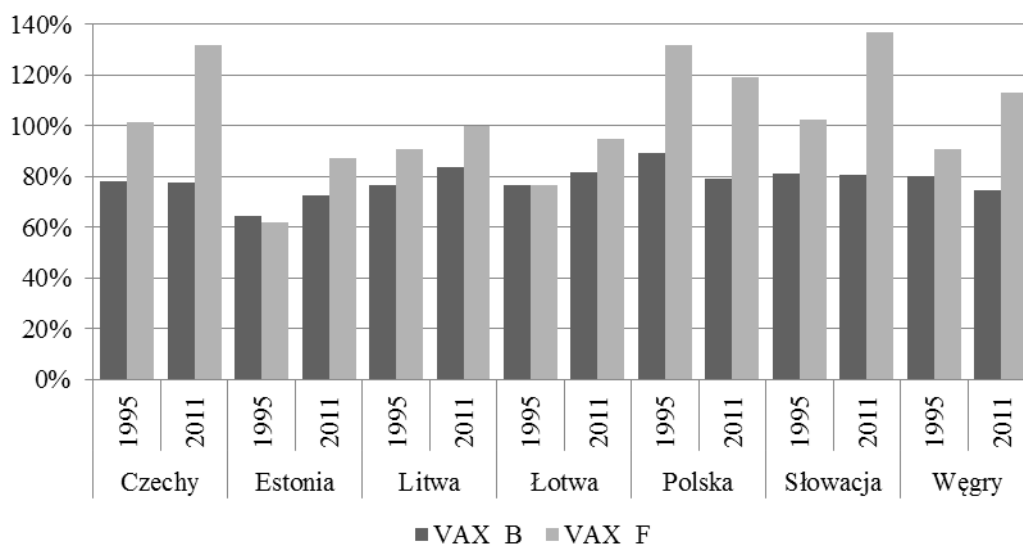
²³ R. Johnson, G. Noguera, *Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added*. Journal of International Economics, 86(2), 2012, s.226.

wskaźnik VAX może przekraczać 100%. Rysunek 1 przedstawia porównanie wskaźników VAX wyznaczonych z perspektywy importera (VAX_B) oraz producenta (VAX_F).

Poza Estonią i Łotwą w 1995 r., we wszystkich pozostałych gospodarkach w obu analizowanych okresach zauważyć można istotny, dodatni wpływ eksportu pośredniego na kształtowanie się skorygowanej krajowej wartości dodanej.

Podobnie jak w przypadku klasycznie liczonego wskaźnika VAX, w 1995 r. najwyższy udział skorygowanej krajowej wartości dodanej sektora usług handlowych w eksporcie odnotowała Polska (132%), której gospodarka była jedyną na przestrzeni badanych lat, gdzie w zakresie tego wskaźnika zaobserwowany został spadek (o 13 punktów procentowych). Z kolei Czechy i Słowacja, które w obszarze wskaźnika VAX_B nie odnotowały żadnych zmian w analizowanym okresie, to w przypadku VAX_F nastąpił zdecydowany i najsilniejszy, w badanej grupie, wzrost pośredniego wywozu wartości dodanej w usługach i wyniósł on odpowiednio 31 i 35 punktów procentowych. Wśród krajów nadbałtyckich utrzymany został trend wzrostowy wskaźnika VAX_F, który zaobserwowany został dla VAX_B.

Rysunek 1. Udział krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto mierzony z punktu widzenia importera (VAX_B) i producenta (VAX_F), %



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych WIOD.

Do oceny pozycji konkurencyjnej sektora usług handlowych ujętego łącznie oraz do oceny pozycji indywidualnych sektorów usługowych na tle 41 gospodarek zawartych w bazie WIOD wykorzystany został wskaźnik przewag komparatywnych RCA. W celu jego wyznaczenia zastosowane zostały dwa podejścia, w wykorzystaniu wartości eksportu brutto (RCA-EX), który to wskaźnik stanowi tło dla drugiej miary obliczonej z wykorzystaniem krajowej wartości dodanej wyznaczonej z perspektywy producenta (RCA-DVA_F).

W analizie konkurencyjności sektora usług handlowych rozpatrywanego łącznie (rysunek 2) zaobserwować można bardzo wyraźną przewagę Łotwy i Estonii, a w dalszej kolejności Litwy. Łotwa oraz Estonia charakteryzują się istotną przewagą komparatywną w handlu usługami, niezależnie czy ta przewaga jest oceniana w oparciu o wartość eksportu czy z wykorzystaniem krajowej wartości dodanej - oba kraje przewagę tę utrzymują w całym badanym okresie, natomiast Litwa odnotowuje systematyczny wzrost wskaźników, przy czym faktyczna przewaga komparatywna, rozumiana poprzez handel wartością dodaną, ujawnia się dopiero w 2004 r.

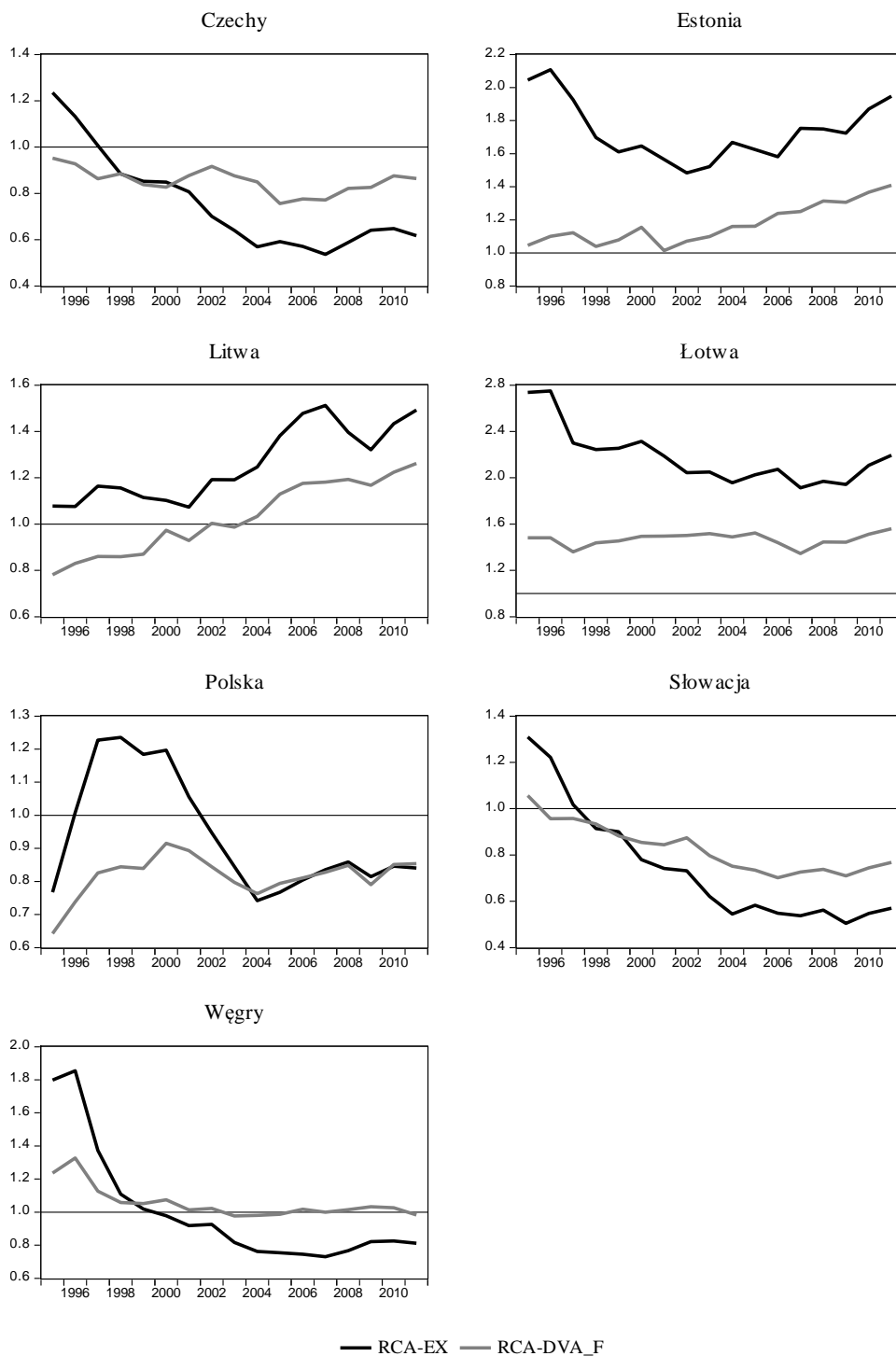
Warto zauważyć, że dla wszystkich trzech gospodarek wartości RCA obliczone z wykorzystaniem wartości dodanej kształtują się na niższym poziomie niż ich odpowiedniki bazujące na eksporcie brutto.

Po roku 1998 dla Czech i Słowacji, oraz po roku 1999 dla Węgier sytuacja jest odwrotna, wskaźniki RCA bazujące na krajowej wartości dodanej są wyższe niż RCA oparte na eksporcie. Niestety, ani w przypadku Czech, ani też w przypadku Słowacji nie gwarantuje to osiągnięcia przewagi w handlu usługami, natomiast wartość RCA-DVA_F dla Węgier kształtuje się mniej więcej na neutralnym poziomie oscylującym wokół wartości 1.

Jedynym krajem, gdzie wnioski o konkurencyjności sektora wyciągane na podstawie obu wskaźników są identyczne (od 2004 r.) jest Polska. Kształtowanie się wartości RCA w tym okresie wskazuje na to, że w obszarze handlu usługami Polska nie jest gospodarką konkurencyjną.

Szczegółowa analiza wskaźników RCA wyznaczonych dla indywidualnych sektorów (tabela 2) wyraźnie wskazuje na to, że w zasadzie wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej wykazują istotną przewagę komparatywną w zakresie handlu usługami transportu lądowego oraz pozostałymi usługami transportowymi a niekwestionowanymi liderami wśród analizowanej grupy krajów jest Litwa, Łotwa oraz Estonia, dla których transport stanowi jeden z kluczowych sektorów gospodarki. Udział eksportu usług transportu lądowego w eksporcie przetwórstwa przemysłowego mierzonego DVA, to w 2011 r. na Litwie i Łotwie odpowiednio 30% i 25%, natomiast dla pozostałego transportu udziały te wynoszą 14,6% oraz 36% (załącznik 1). Estonia, jako jedyny kraj wykazuje przewagę w transporcie wodnym. Spośród analizowanych krajów usługi transportu wodnego w Estonii stanowią znaczną część usług handlowych tego kraju (1995 – 31%, 2011 – 11%). Może wiązać się to przed wszystkim z silnymi powiązaniem handlowymi z krajami skandynawskimi i Finlandią, które to kraje dla eksportu Estonii są głównymi partnerami handlowymi (w 2015 r. Szwecja – 18,8%, Finlandia – 16%) oraz położeniem geograficznym wzdłuż szlaków wodnych z Finlandii i Rosji.

Występowanie przewag komparatywnych w analizowanych krajach, w usługach pocztowo-telekomunikacyjnych ma charakterystykę zbliżoną do pozostałych usług transportowych.

Rysunek 2. Wskaźniki RCA dla łącznego sektora usług handlowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych WIOD.

Tabela 3. Wskaźniki RCA dla sektorów usług handlowych

		sektory	60	61	62	63	64	J	71-74
Czechy	1995	DVA_F	2,03	0,11	0,72	1,27	1,30	0,49	0,82
		EX	2,68	0,07	0,84	1,27	2,58	0,14	1,61
	2011	DVA_F	1,62	0,01	0,96	1,41	1,00	0,58	0,77
		EX	1,59	0,02	0,88	0,37	0,77	0,12	0,71
Estonia	1995	DVA_F	1,34	4,54	0,45	2,27	1,37	0,47	0,68
		EX	0,93	5,13	0,90	8,55	0,77	0,24	0,84
	2011	DVA_F	1,66	1,59	0,60	3,55	1,83	0,72	1,34
		EX	1,26	2,11	1,11	11,37	2,05	0,76	1,28
Litwa	1995	DVA_F	2,17	1,72	0,39	1,97	1,02	0,36	0,21
		EX	4,01	0,87	0,37	2,16	1,39	0,07	0,33
	2011	DVA_F	4,02	0,86	0,12	4,60	1,54	0,32	0,53
		EX	6,38	0,68	0,33	6,01	1,36	0,08	0,33
Łotwa	1995	DVA_F	2,32	0,43	0,28	6,52	2,59	0,68	0,67
		EX	4,53	0,71	0,42	14,13	2,22	0,76	1,34
	2011	DVA_F	2,88	0,41	1,90	6,15	1,64	0,84	0,96
		EX	5,30	0,80	1,34	13,69	1,58	0,50	0,70
Polska	1995	DVA_F	1,22	0,51	0,32	0,72	0,93	0,69	0,39
		EX	0,87	0,97	0,57	1,21	1,37	1,25	0,24
	2011	DVA_F	2,08	0,14	0,48	0,94	1,03	0,38	0,80
		EX	2,54	0,21	0,66	1,77	0,76	0,18	0,70
Słowacja	1995	DVA_F	2,30	0,12	0,06	2,64	1,12	1,17	0,44
		EX	2,65	0,15	0,10	3,85	1,72	1,06	0,96
	2011	DVA_F	1,54	0,03	0,05	0,83	0,79	0,27	0,90
		EX	1,55	0,01	0,04	0,89	0,75	0,19	0,66
Węgry	1995	DVA_F	2,39	0,20	0,67	0,82	1,78	0,91	1,17
		EX	4,13	0,17	1,49	1,61	3,35	1,31	1,68
	2011	DVA_F	1,16	0,02	0,37	1,63	1,17	0,58	1,14
		EX	1,56	0,04	0,94	1,64	0,86	0,15	0,98

Uwagi: 60 – transport lądowy, 61 – transport wodny, 62 – transport lotniczy, 63 – pozostały transport, 64 – poczta i telekomunikacja, J – pośrednictwo finansowe, 71-74 - wynajmem maszyn i urządzeń, usługi informatyczne, prowadzenie prac badawczo-rozwojowych oraz pozostałe usługi biznesowe

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych WIOD.

Sektorem usługowym, w którym najtrudniej jest osiągnąć przewagę handlową analizowanym gospodarkom jest sektor pośrednictwa finansowego. Pomimo tego, że usługi tego sektora stanowią najszybciej rosnącą składową międzynarodowego handlu usługami, to w przypadku analizowanych krajów udział tych usług w eksporcie usług handlowych jest

nieznaczny i na przestrzeni lat nie ulega zmianie. Na koniec badanego okresu wynosi on od 0,8% w Estonii do 4,1% w Polsce²⁴.

Wnioski

Powiązanie współczesnych gospodarek poprzez globalne łańcuchy dostaw powoduje, że rodzi się pytanie o konkurencyjność poszczególnych uczestników takich łańcuchów, oraz o to, w jaki sposób tę konkurencyjność mierzyć.

W artykule, korzystając z bazy WIOD, dla wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej oceniona została konkurencyjność tej części sektora usług, które traktowane są jako usługi handlowe. W tym celu wykorzystany został wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej Balassy. Podstawą do jego obliczenia była krajowa wartość dodana obserwowana z punktu widzenia producenta. Wyniki zostały porównane z analogicznym wskaźnikiem obliczonym na podstawie eksportu brutto.

Wstępnie przeprowadzona analiza krajowej wartości dodanej wykazała istnienie trzech grup krajów, w których DVA wzrosła w badanym okresie (Litwa, Łotwa i Estonia), w których DVA uległa obniżeniu (Polska i Węgry) oraz krajów o stabilnym poziomie DVA w badanym okresie (Czechy i Słowacja). Wzrost krajowej wartości dodanej w krajach nadbałtyckich można utożsamiać ze wzrostem konkurencyjności tych krajów.

Analiza wskaźników RCA obliczonych dla usług ujętych łącznie jednoznacznie wskazuje na istnienie przewagi komparatywnej Litwy, Łotwy i Estonii w zakresie eksportu usług, co interesujące przewaga ta obserwowana jest niezależnie od metody pomiaru, przy czym wyższy poziom wskaźnika RCA uzyskiwany jest w przypadku wykorzystywania krajowej wartości dodanej. Pozostałe kraje, o ile wykazywały pewien stopień przewagi komparatywnej na początku badanego okresu, to poczynając od roku 1998 (Polska od 2004) przewaga ta została utracona.

Najważniejszymi sektorami usług są sektory transportowe, w szczególności transportu lądowego oraz pozostałych typów transportu. Usługi te zwłaszcza w krajach nadbałtyckich są usługami wspierającymi w znaczny sposób eksport przetwórstwa przemysłowego. Uwagę należy zwrócić również na bardzo niski poziom konkurencyjności sektora pośrednictwa finansowego.

Pomimo postępującej specjalizacji wertykalnej, powyższe wyniki wskazują, że tylko te kraje, które zwiększają udział krajowej wartości dodanej w swoim eksporcie, osiągają przewagę komparatywną w handlu.

Bibliografia

Balassa B., 1965, *Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage*, Manchester School of Economic and Social Studies, 33, 99–123.

Barattieri A., 2014, *Comparative advantage, service trade, and global imbalances*, Journal of International Economics, vol. 92 (1), 1–13.

Bayoumi T., Saito M., Turunen J., 2013, *Measuring Competitiveness: Trade in Goods or Tasks?* IMF Working Paper ,13/100.

²⁴ obliczenia własne na podstawie bazy WIOD

- Benkovskis K., Wörz J., 2015, "Made in China" How does it affect our understanding of global market shares?, ECB Working Paper Series, 1787.
- Johnson, R. Noguera, G. 2012, *Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added*. Journal of International Economics, 86(2), 224–236.
- Koopman R., Wang Z., Wei S.J., 2014, *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*, American Economic Review, 104(2), 459-94.
- Landesmann M., Leitner S., Stehrer R., 2015, *Competitiveness of the European economy*, EIB Working Papers 1/2015.
- Matuszczak Ł., 2015, *Konkurencyjność polskiego eksportu usług*, Wiadomości Statystyczne 1, 76-93.
- Misala J., 2011, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. PWE, Warszawa.
- Olczyk M., 2008, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Quast B., Kummritz V., 2015, *Decompr: global value chain decomposition in R*. CTEI Working Papers 2015-01.
- Radło M.J., 2008, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar* [w:] W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały Nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa.
- Rusu N., 2012, *Trade specialization of Central and Eastern European Countries*, Advanced Research in Scientific Areas, 5th Virtual Conference, December, 3. – 7., s.371.
- Timmer M.P., Los B., Stehrer R., de Vries G.J., 2013, *Fragmentation, incomes and jobs: an analysis of European competitiveness*, Economic Policy, 28, 613–661.
- Timmer M.P., Dietzenbacher E., Los B., Stehrer R., de Vries G.J., 2015, *An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production*, Review of International Economics 23, 575–605.
- Trabold H., 1995, *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, DIW-Vierteljahrshefte, No. 2, Berlin, 169-85.
- Wang Z., Wei S.-J., Zhu K., 2013, *Quantifying International Production Sharing at the Bilateral and Sector Level*,s NBER Working Paper, 19677.
- World Development Indicators 2010*, [online] <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> [dostęp: 28.06 2016]
- World Development Indicators 2016*, [online] <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> [dostęp: 28.06 2016]
- Wörz J., 2008, *Austria's Competitiveness in Trade in Services*, FIW Research Report 003.
- Wyszkowska-Kuna J., 2014, *Competitiveness in International Trade in Knowledge Intensive Services–The Case of Poland*, Comparative Economic Research 17(2), 79-100.
- Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji. Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie*, COM(2010)614/F1 – PL, [online] <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2010/PL/1-2010-614-PL-F1-1.Pdf> [dostęp: 26.08 2016].

Załącznik 1. Udział handlu usługami w eksporcie przetwórstwa przemysłowego, %

		sektory	60	61	62	63	64	J	71-74
Czechy	1995	DVA	8,4%	0,2%	2,0%	2,6%	2,7%	0,6%	11,4%
		EX	6,7%	0,2%	1,7%	2,2%	2,1%	0,4%	9,4%
	2011	DVA	5,3%	0,0%	1,7%	0,6%	1,0%	0,8%	7,1%
		EX	3,2%	0,0%	1,1%	0,4%	0,6%	0,4%	4,3%
Estonia	1995	DVA	2,8%	12,5%	1,6%	15,9%	0,9%	1,0%	6,2%
		EX	2,3%	12,5%	1,8%	15,0%	0,6%	0,7%	5,0%
	2011	DVA	3,9%	4,7%	1,8%	16,5%	2,5%	4,7%	13,2%
		EX	3,3%	4,7%	1,9%	15,8%	1,9%	3,3%	9,8%
Litwa	1995	DVA	14,3%	2,9%	0,9%	5,6%	1,9%	0,4%	3,1%
		EX	11,3%	2,4%	0,8%	4,3%	1,3%	0,2%	2,2%
	2011	DVA	29,9%	2,7%	0,8%	14,6%	2,5%	0,7%	4,9%
		EX	18,7%	1,7%	0,6%	9,3%	1,4%	0,4%	2,8%
Łotwa	1995	DVA	16,7%	2,2%	1,1%	37,4%	3,5%	4,4%	13,7%
		EX	16,4%	2,5%	1,2%	35,8%	2,7%	3,4%	11,4%
	2011	DVA	24,6%	3,4%	3,8%	36,0%	3,0%	4,6%	10,7%
		EX	20,8%	2,7%	3,4%	28,6%	2,2%	3,3%	8,1%
Polska	1995	DVA	2,2%	2,2%	1,1%	2,1%	1,2%	4,0%	1,5%
		EX	2,0%	2,1%	1,1%	1,9%	1,0%	3,5%	1,3%
	2011	DVA	7,0%	0,4%	1,0%	2,5%	0,8%	0,9%	6,2%
		EX	5,4%	0,4%	0,9%	2,0%	0,6%	0,6%	4,4%
Słowacja	1995	DVA	7,8%	0,3%	0,1%	8,4%	1,8%	4,4%	6,2%
		EX	6,1%	0,3%	0,2%	6,2%	1,3%	3,0%	5,2%
	2011	DVA	4,8%	0,0%	0,1%	1,3%	0,9%	1,1%	6,4%
		EX	3,2%	0,0%	0,0%	1,0%	0,6%	0,6%	4,0%
Węgry	1995	DVA	16,6%	0,6%	3,8%	4,3%	4,5%	6,8%	15,7%
		EX	13,1%	0,5%	3,9%	3,6%	3,5%	5,1%	12,5%
	2011	DVA	5,4%	0,1%	1,6%	3,5%	1,3%	1,1%	11,9%
		EX	3,7%	0,1%	1,4%	2,1%	0,7%	0,6%	6,8%

Uwagi: 60 – transport lądowy, 61 – transport wodny, 62 – transport lotniczy, 63 – pozostały transport, 64 – poczta i telekomunikacja, J – pośrednictwo finansowe, 71-74 - wynajmem maszyn i urządzeń, usługi informatyczne, prowadzenie prac badawczo-rozwojowych oraz pozostałe usługi biznesowe

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych WIOD.

ASPEKTY SPOŁECZNE ROZWOJU TRANSPORTU W WYBRANYCH KRAJACH EUROPEJSKICH

Streszczenie

Celem artykułu jest wykazanie różnorodności aspektów analizy i znaczenia efektów społecznych funkcjonowania i rozwoju transportu. Artykuł ma charakter zarówno wywodu teoretycznego, jak również analizy porównawczej według wybranych wskaźników dla 11 krajów Europy Środkowej i Wschodniej. W części teoretycznej dokonano usystematyzowania efektów społecznych w podziale na zagadnienia infrastruktury transportowej, ruchu środków transportu i mobilności osób. Dobór krajów w części empirycznej dokonany został według kryterium członkostwa w Unii Europejskiej i uwarunkowania historycznego w postaci przeszłości systemu socjalistycznego. Wykazano duże zróżnicowanie skutków społecznych w poszczególnych krajach i regionach, a również w porównaniu z pozostałymi państwami UE.

SOCIAL ASPECTS OF TRANSPORT DEVELOPMENT IN SELECTED EUROPEAN COUNTRIES

Summary

The objective of this article is to demonstrate the diversity of specific aspects and importance of social effects for functioning and development of transport. The paper consists of both theoretical review as well as comparative analysis according to specific indicators for 11 Central and Eastern European countries. In the theoretical part effects were systematized and divided according to aspects of transport infrastructure, traffic and mobility of people. The selection of countries in the empirical part was based on the criteria of the membership in the European Union and historical conditions of socialist system in the past. Large differences in social impacts in particular countries and regions and also in comparison to other EU countries have been proved.

Keywords: transport costs and benefits, Central and Eastern European countries.

Wstęp

Skutki społeczne transportu można rozpatrywać na wielu poziomach powiązań i oddziaływań. Przedmiotowo wyróżnić można infrastrukturę transportową i jej oddziaływanie, zarówno pozytywne (np. wzrost dostępności regionu), ale też negatywne (np. koszty zewnętrzne w postaci degradacji środowiska). Istotne znaczenie ma również ruch transportowy generujący ponownie obok oczywistych skutków społecznych pozytywnych, również efekty negatywne, np. hałas czy wypadki. Kolejnym problemem są efekty nierównej lub niezrównoważonej dystrybucji pozytywnych i negatywnych transportu. Wzajemne relacje między transportem a rozwojem społecznym można rozpatrywać na kilku poziomach, np.

¹ Dr hab. Monika Bąk, prof. UG – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

zdrowia (efekty negatywne funkcjonowania transportu, ale również np. dostęp do transportu przez osoby niepełnosprawne), rynku pracy, powiązań obszarów wiejskich i peryferyjnych. Aspekty społeczne i ich analiza mają znaczenie dla przyszłego planowania rozwoju transportu i implementacji innowacyjnych rozwiązań w tym sektorze.

1. Problematyka efektów społecznych transportu

Skutki gospodarcze transportu wynikają z samej istoty usług i infrastruktury transportowej. Transport jest swego rodzaju krwioobiegiem gospodarki umożliwiając rozwój sieci dystrybucji oraz logistyki oraz sprzyjając optymalizacji procesów gospodarczych. Pośrednie efekty tych procesów powodują implikacje społeczne przyczyniając się do wzrostu spójności społecznej poprzez niwelowanie barier dostępu oraz do ogólnej poprawy dobrobytu społecznego. Można też analizować bezpośrednie efekty społeczne wynikające z kilku aspektów funkcjonowania transportu, czyli oddziaływania infrastruktury liniowej i punktowej, ruchu środków transportu oraz mobilności osób².

Infrastruktura liniowa i punktowa może oddziaływać zarówno z procesie jej projektowania i budowy, jak i użytkowania (tabela 1).

Tabela 1. Efekty społeczne infrastruktury transportowej

Oddziaływanie strukturalne		Oddziaływanie tymczasowe	
Rodzaj efektu	Przykładowe wskaźniki pomiaru	Rodzaj efektu	Przykładowe wskaźniki pomiaru
Zagospodarowanie przestrzeni (efekty wizualne) Ułatwienia dostępu np. do usług publicznych, zasobów kulturowych i historycznych	Gęstość sieci transportowych w poszczególnych gałęziach transportu Koszty zewnętrzne funkcjonowania infrastruktury transportowej	Wymuszone przesiedlenia Hałas i inne koszty zewnętrzne Bariery dostępu, objazdy	Koszty zewnętrzne generowane w fazie inwestycyjnej

Źródło: Opracowanie własne.

Infrastruktura pełni po wybudowaniu swoją zasadniczą rolę, dzięki czemu służy wzrostowi spójności społecznej, ułatwia dostęp do usług publicznych i wszelkich zasobów. Negatywne skutki społeczne na etapie budowy dotyczą hałasu i zanieczyszczeń środowiska, a ponadto zmian planów zagospodarowania, konieczności przesiedleń itp. Odpowiedzią na potrzebę redukcji skutków zewnętrznych infrastruktury na poziomie projektów inwestycyjnych są

² J. Markovich, K.Lucas, *The Social and Distributional Impacts of Transport: A Literature Review*, Working Paper N° 1055, August 2011 Transport Studies Unit, School of Geography and the Environment, <http://www.tsu.ox.ac.uk> (20.07.2016).

wytyczne opublikowane przez Komisję Europejską³, których doprecyzowaniem są tzw. Niebieskie Księgi dla projektów w sektorze transportu publicznego, infrastruktury drogowej oraz kolejowej opracowane przez JASPERS (instytucja o charakterze doradczym założona przez Komisję Europejską, Europejski Bank Inwestycyjny i Europejski Bank odbudowy i Rozwoju)⁴. Niebieskie Księgi normują zagadnienia dotyczące analizy ekonomiczno-społecznej, analizy finansowej, oceny ryzyk w projekcie oraz jego wpływu na zatrudnienie.

Ruch środków transportu związany jest z efektami w postaci zróżnicowanych obciążeń podatkowych i opłat (tabela 2). W transporcie dominują podatki paliwowe, ale ponadto obciążeni są użytkownicy w postaci opłat stałych i zmiennych, np. od użytkowania środków transportu czy korzystania z infrastruktury. Poza tym istotny jest efekt w postaci zagrożenia bezpieczeństwa, związany nie tylko z obecnie aktualnym problemem terroryzmu, którego akty często mają miejsce w środkach transportu, ale ogólnie z przewozem ładunków niebezpiecznych oraz wypadkami, szczególnie drogowymi. Dodatkowo wskazać należy na skutki negatywne związane ze środowiskiem naturalnym, które obecnie podlegają szczegółowemu monitoringowi oraz są kalkulowane w sposób coraz bardziej precyzyjny.

Tabela 2. Efekty społeczne ruchu środków transportu

Obciążenia podatkowe i opłaty		Bezpieczeństwo czynne i bierne		Oddziaływanie na środowisko naturalne	
Rodzaj efektu	Przykładowe wskaźniki pomiaru	Rodzaj efektu	Przykładowe wskaźniki pomiaru	Rodzaj efektu	Przykładowe wskaźniki pomiaru
Zróżnicowanie obciążeń podatkowych użytkowników transportu Wpływy z podatków do budżetu państwa i budżetów lokalnych	Wysokość obciążeń podatkowych Wysokość opłat za korzystanie z infrastruktury Wysokość wpływów z podatków transportowych	Wypadki Bezpieczeństwo publiczne (ładunki niebezpieczne, terroryzm) Postrzeżenie bezpieczeństwa	Liczba wypadków w poszczególnych gałęziach transportu Liczba ofiar śmiertelnych	Zanieczyszczenie powietrza, wód i gleb Zmiany klimatyczne Hałas Kongestia	Koszty zewnętrzne poszczególnych elementów oddziaływania

Źródło: Opracowanie własne.

Kolejnym obszarem, gdzie pojawiają się efekty społeczne, które można rozpatrywać z punktu widzenia indywidualnego oddziaływania jest mobilność osób (tabela 3). Pewne formy transportu, ostatnio dynamicznie rozwijające się, np. transport rowerowy, związane są z aktywnością fizyczną, czyli pożądaną cechą społeczną w wysoko rozwiniętych gospodarkach.

³ *Guide to cost benefit analysis of investment projects. Economic appraisal tool for Cohesion Policy 2014-2020*, European Commission, December 2014, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/cba_guide.pdf (20.07.2016).

⁴ Niebieskie Księgi dla projektów w sektorze transportu publicznego, infrastruktury drogowej, JASPERS, <https://www.pois.gov.pl/strony/o-programie/dokumenty/niebieskie-ksiegi-dla-projektow-w-sektorze-transportu-publicznego-infrastruktury-drogowej-oraz-kolejowej/> (20.07.2016).

Indywidualna mobilność realizuje głównie cele związane z potrzebą wtórną transportu, ale też wskazać można na przykłady realizacji potrzeby pierwotnej, gdy mamy do czynienia z podróżami wykonywanymi dla przyjemności, w celach turystycznych czy sportowych. Usługa transportowa może być też produktem turystycznym i wywoływać tym samym liczne efekty społeczne, począwszy od rekreacyjnych rejsów wycieczkowcami a skończywszy na lotach kosmicznych. Ponadto wskazać należy na aspekty socjologiczne związane z rozwojem motoryzacji indywidualnej. Jest to szczególnie widoczne w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, gdzie w okresie transformacji gospodarczej miał miejsce tzw. boom motoryzacyjny, który rozpatrywać można w kategoriach dążenia do poczucia niezależności i wolności, czego symptomem jest posiadanie własnego samochodu. Poza motoryzacją indywidualną istotnym czynnikiem z punktu widzenia równości społecznej jest dostęp do usług transportu publicznego, ważny m.in. dla gospodarstw domowych z dziećmi, młodzieżą, czy osobami starszymi i niepełnosprawnymi.

Tabela 3. Efekty społeczne mobilności osób

Aktywność fizyczna		Turystyka		Aspekty socjologiczne	
Rodzaj efektu	Przykładowe wskaźniki pomiaru	Rodzaj efektu	Przykładowe wskaźniki pomiaru	Rodzaj efektu	Przykładowe wskaźniki pomiaru
Rower i inne środki transportu wymagające aktywności fizycznej Transport jako czynnik aktywnego spędzania czasu	Wielkość pracy przewozowej w zakresie transportu rowerowego	Rozwój produktów turystycznych w oparciu o transport	Oddziaływanie społeczne produktów turystycznych	Rozwój motoryzacji indywidualnej Dostęp do usług transportu publicznego	Liczba samochodów osobowych Liczba środków transportu publicznego

Źródło: Opracowanie własne.

W kolejnych częściach artykułu przedstawiona zostanie analiza empiryczna skutków społecznych transportu w wybranych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Badaniem objęto 11 krajów, czyli 8 tzw. nowych krajów członkowskich, które przystąpiły do UE w 2004 r. (bez Cypru i Malty) oraz dodatkowo kolejne przyjęte państwa, czyli Bułgarię i Rumunię (kraje członkowskie od 2007 r.) i Chorwację (od 2013 r.). Cechą wspólną badanych państw jest ich posocjalistyczna spuścizna historyczna. Wszystkie kraje przechodziły od przełomu lat 80-tych i 90-tych XX wieku (niektóre z wymienionych krajów nieco później) proces transformacji gospodarczej. Sektor transportu odgrywał w tym procesie niebagatelną rolę wzmacniając procesy integracyjne, a również niektóre wskaźniki rozwoju były symptomatyczne dla transformacyjnego przełomu, np. wzrost motoryzacji indywidualnej.

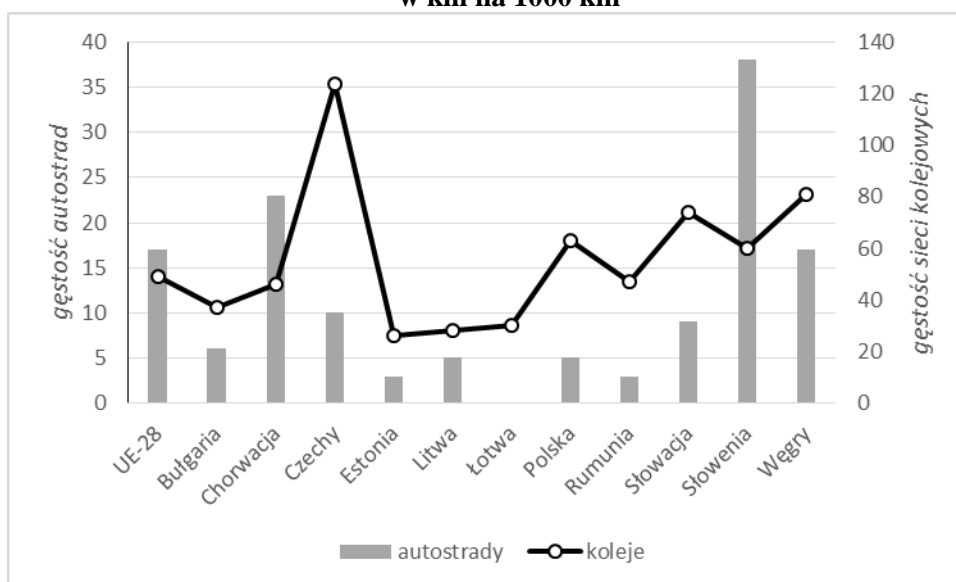
Analiza została przeprowadzona według schematu przedstawionego w powyższych tabelach. Ujęto dane z zakresu czasowego zwykle od 2010 r., aby ocenić można było tendencję

występująca w ostatnich latach. O ile pozwalała na to dostępność danych, dokonano ponadto porównania ze średnią dla wszystkich krajów UE (UE-28).

2. Oddziaływanie infrastruktury transportu (analiza empiryczna dla krajów EŚW)

Oddziaływanie infrastruktury w niniejszej części opracowania jest analizowane z perspektywy wskaźników sieci transportowych w poszczególnych gałęziach transportu. Na rys. 1 przedstawiono gęstość sieci autostrad i sieci kolejowych w 11 krajach Europy Środkowej i Wschodniej w 2014 r. (ostatni dostępny rok w oficjalnej statystyce Eurostatu).

Rysunek 1. Gęstość sieci autostrad i sieci kolejowych w 2014 r. w krajach EŚW w km na 1000 km²



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transport statistics at regional level. Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Transport_statistics_at_regional_level#Motorway_network (22.08.2016); EU Transport in Figures, European Union 2016, http://ec.europa.eu/transport/facts-fundings/statistics/pocketbook-2016_en.htm (20.08.2016); Road, rail and navigable inland waterways networks by NUTS 2 regions [tran_r_net], Eurostat data explorer, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=tran_r_net&lang=en (25.08.2016).

Jak przedstawiono na rysunku 1, występuje duże zróżnicowanie gęstości sieci transportowych w poszczególnych krajach. W przypadku autostrad zauważalna jest zdecydowana przewaga Słowenii, gdzie wskaźnik osiągnął 38 km/1000 km². Taka gęstość sieci autostrad przewyższa średnią dla 28 krajów UE, która wynosi 17 km/1000 km². Poza przodującą Słowenią, uwagę zwraca też wysoki wskaźnik w kolejnym państwie bałkańskim byłej Jugosławii, czyli Chorwacji, gdzie w 2014 r. osiągnął wartość 23 km/1000 km². Wynika to z intensywnych inwestycji infrastrukturalnych w tym zakresie, które dokonały się w tym kraju w ostatnich latach. Poza tymi dwoma krajami, jedynie Węgry posiadają sieć autostrad o

identycznej gęstości jak średnia dla 28 krajów, a poza tym wszystkie pozostałe kraje prezentują wskaźniki znacznie niższe od średniej UE. Charakterystyczne jest geograficzne rozłożenie sieci autostrad, od największej gęstości we wspomnianych dwóch krajach bałkańskich, następnie na poziomie średniej UE w centralnie położonych Węgrzech, nieco niższym w Czechach i Słowacji, zdecydowanie niższym (3-6 km/1000 km²) w Bułgarii, Rumunii oraz w północnej części badanego regionu, czyli Polsce, Estonii i Litwie aż do Łotwy, gdzie nie występują autostrady.

W odniesieniu do sieci kolejowych, sytuacja w porównaniu ze średnią UE-28 jest zdecydowanie bardziej korzystna niż w przypadku autostrad. Jest to wynikiem historycznych doświadczeń, które sprawiły, że infrastruktura kolejowa była relatywnie dobrze rozwinięta w krajach socjalistycznych. To proces transformacji sprawił, że duża część sieci kolejowej została zaniedbana i w rezultacie wiele linii było zamykanych. Według stanu na 2014 r. w porównaniu do średniej UE-28 wynoszącej 49 km/1000 km², w pięciu krajach mamy do czynienia ze wskaźnikiem wyższym. Największa gęstość sieci kolejowej występuje w centralnie położonych Czechach, gdzie wskaźnik jest dwu i półkrotnie wyższy i osiąga 124 km/1000 km². Kolejne kraje – Węgry i Słowacja prezentują dużo niższe wskaźniki, odpowiednio 81 i 74 km/1000 km². Kolejną parą krajów jest Polska (63 km/1000 km²) i Słowenia (60 km/1000 km²), a następnie kraje z gęstością sieci kolejowej zbliżoną do poziomu średniej UE, czyli Rumunia i Chorwacja. W badanej grupie krajów wyróżniają się kraje, w których dostępność kolejowa jest słaba, czyli Bułgaria (37 km/1000 km²) oraz kraje nadbałtyckie: Łotwa (30 km/1000 km²), Litwa (28/1000 km²) i Estonia (26/1000 km²).

Do regionów charakteryzujących się najlepszą dostępnością drogową poprzez wysoką gęstość autostrad (tabela 4), zaliczyć należy kraje, gdzie wskaźnik ten wynosi powyżej 20 km/1000 km². Wśród regionów NUTS-2 badanych krajów najwyższe wskaźniki osiągnięto w okolicach stolic Słowacji, Węgier i Rumunii, następnie w Słowenii (brak danych dla dwóch regionów Słowenii), adriatyckiej części Chorwacji (wynik spektakularnych inwestycji w zakresie budowy autostrad w tej części Chorwacji) oraz dwóch pozostałych centralnych regionów Węgier, regionu praskiego oraz kontynentalnej Chorwacji. Warto zauważyć, że wśród wiodących regionów nie znalazł się żaden położony w Polsce, Bułgarii czy republikach nadbałtyckich b. ZSRR.

Z kolei, jak przedstawiono w tabeli 4, w krajach Europy Środkowej i Wschodniej występują regiony, do których nie można dotrzeć autostradą. Dotyczy to czterech województw w Polsce, dwóch w Bułgarii i dwóch Rumunii oraz Łotwy. Natomiast w odniesieniu do sieci kolejowych, dostępność regionów badanych krajów jest zdecydowanie lepsza. Aż 12 regionów osiągnęło wskaźnik gęstości sieci ponad dwukrotnie przewyższający średnią UE-28. Dotyczy to 7 z 8 regionów w Czechach, województwa śląskiego w Polsce oraz regionów stołecznych w Rumunii, Słowacji i na Węgrzech.

Charakterystyczna jest niska gęstość sieci kolejowych w krajach nadbałtyckich: Estonii, Litwie i Łotwie. Ponadto dostępność kolejowa jest słaba w peryferyjnych regionach Bułgarii, Rumunii, województwie podlaskim położonym we wschodniej części kraju oraz w adriatyckiej części Chorwacji, gdzie nacisk położono na rozwój połączeń autostradowych.

Tabela 4. Ranking regionów EŚW z największą i najmniejszą gęstością sieci autostrad i sieci kolejowych w 2014 r.

Regiony z największą gęstością sieci autostrad		Regiony z najmniejszą gęstością sieci autostrad		Regiony z największą gęstością sieci kolejowej		Regiony z najmniejszą gęstością sieci kolejowej	
<i>region</i>	<i>G*</i>	<i>region</i>	<i>G*</i>	<i>region</i>	<i>G*</i>	<i>region</i>	<i>G*</i>
SK01 - Bratislavský kraj	54	BG31 - Severozapaden	0	CZ01 - Praha	497	EE00 - Eesti	26
HU10 - Közép-Magyarország	44	BG32 - Severen tsentralen	0	CZ04 - Severozápad	179	LT00 - Lietuva	28
RO32 - Bucuresti - Ilfov	43	LV00 - Latvija	0	PL22 - Slaskie	163	LV00 - Latvija	30
SI0 - Slovenija	38	PL31 - Lubelskie	0	RO32 - Bucuresti - Ilfov	158	BG34 - Yugoiztochen	32
HR03 - Jadranska Hrvatska	26	PL33 - Swietokrzyskie	0	CZ05 - Severovýchod	147	HR03 - Jadranska Hrvatska	32
HU21 - Közép-Dunántúl	24	PL34 - Podlaskie	0	CZ08 - Moravskoslezsko	125	BG33 - Severoiztochen	33
CZ01 - Praha	22	PL62 - Warminsko-Mazurskie	0	CZ02 - Strední Cechy	119	PL34 - Podlaskie	33
HU23 - Dél-Dunántúl	21	RO21 - Nord-Est	0	SK01 - Bratislavský kraj	114	BG31 - Severozapaden	35
HR04 - Kontinentalna Hrvatska	20	RO41 - Sud-Vest Oltenia	0	HU10 - Közép-Magyarország	111	BG42 - Yuzhen tsentralen	35
				CZ07 - Strední Morava	105	RO41 - Sud-Vest Oltenia	35
				HU21 - Közép-Dunántúl	103	RO31 - Sud - Muntenia	37
				CZ06 - Jihovýchod	102	RO12 - Centru	39

G* gęstość w km/1000 km²

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Road, rail and navigable inland waterways networks by NUTS 2 regions [tran_r_net], Eurostat data explorer, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=tran_r_net&lang=en (25.08.2016).

Analizując dostępność kolejową można też wspomnieć o szybkich kolejach. Praktycznie w badanej grupie krajów linie tego typu nie występują, a jedynym wyjątkiem jest zmodernizowana sieć w Polsce, gdzie od 2015 r. wykazywanych są 224 km sieci kolejowej pozwalającej na przedmieszczanie się z prędkością powyżej 250 km/h. Trudno jednak w przypadku krajów EŚW mówić o połączeniach krajowych czy międzynarodowych poprzez linie szybkiej kolei.

Kolejnym aspektem ważnym z punktu widzenia dostępności transportowej jest liczba portów lotniczych, w tym również regionalnych, sprzyjających rozwojowi połączeń lotniczych. W tabeli 5 przedstawiono liczbę portów lotniczych w badanych krajach z podziałem na wielkość przewozów w sześciu kategoriach. Łącznie w Unii Europejskiej znajdują się 33 wielkie huby lotnicze obsługujących powyżej 10 mln pasażerów rocznie. Z tej liczby jedynie dwa lotniska, w Warszawie i Pradze zlokalizowane są w krajach EŚW. Kolejne dwa porty lotnicze, w Budapeszcie i Bukareszcie znajdują się w drugiej kategorii. O dostępności

transportowej na poziomie regionów świadczą w dużej mierze lotniska regionalne obsługujące od 1 do 5 mln pasażerów. Ich liczba w przypadku Polski zdaje się świadczyć o dobrym dostępie do usług transportu lotniczego, z zastrzeżeniem braku portów zlokalizowanych w obszarach słabo zaludnionych północno-wschodniej Polski.

Tabela 5. Liczba portów lotniczych według wielkości przewozów (wg liczby obsługanych pasażerów rocznie) w krajach EŚW w 2014 r.

Kraj / liczba pasażerów	Ponad 10 mln	5 - 10 mln	1 - 5 mln	500 tys. - 1 mln	100 - 500 tys.	15 - 100 tys.
EU-28	33	28	95	37	106	37
Bułgaria			3			
Chorwacja			3			
Czechy	1				3	1
Estonia			1			
Litwa			1	1	1	
Łotwa			1			
Polska	1		6	1	4	
Rumunia		1	1	1	4	
Słowacja			1		1	
Słowenia			1			
Węgry		1				

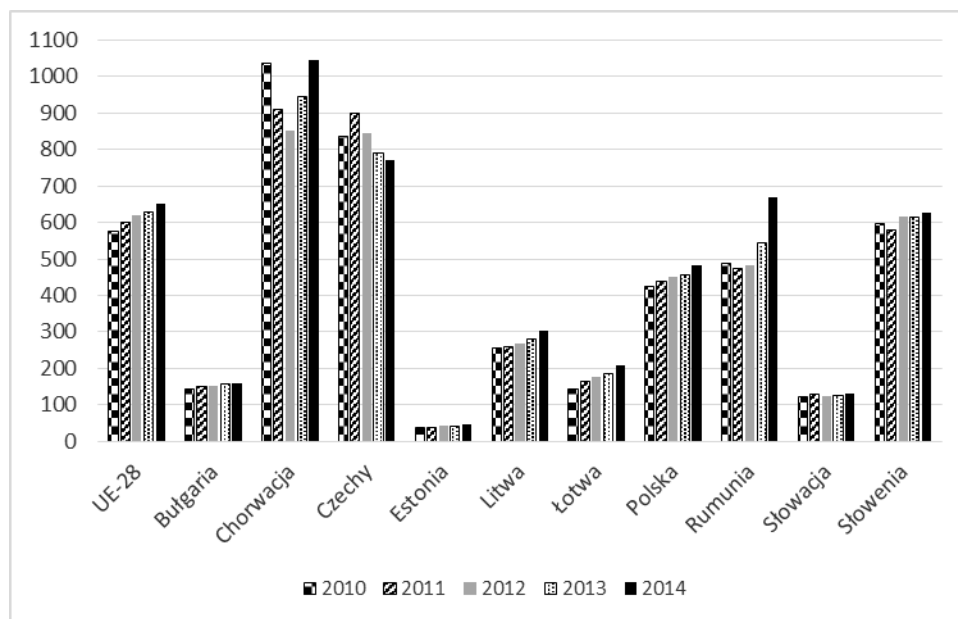
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: EU Transport in Figures, European Union 2016, http://ec.europa.eu/transport/facts-fundings/statistics/pocketbook-2016_en.htm (20.08.2016).

3. Oddziaływanie ruchu środków transportu (analiza empiryczna dla krajów EŚW)

Ruch środków transportu generuje wiele skutków społecznych, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych, jak to zostało przedstawione w tabeli 1 na początku niniejszego opracowania. Na poziomie makroekonomicznym istotne są wpływy z podatków transportowych, które stanowią ważne źródło wydatków budżetu państwa.

Wśród podatków transportowych wymienić można podatki od środków transportu, rejestracyjne, opłaty za użytkowanie dróg, podatki obowiązujące w innych gałęziach transportu (ze względu na trudności metodologiczne wyodrębnienia części dotyczącej sektora transportu, w niniejszej analizie nie uwzględniono podatków ekologicznych). Należy podkreślić, że zasadniczą część stanowią podatki paliwowe. Wysokość podatków transportowych w badanych krajach, dla potrzeb niniejszego artykułu, została przeliczona na 1 mieszkańca (rys. 2).

Rysunek 2. Wysokość podatków transportowych w krajach EŚW w latach 2010-2014 w EUR na 1 mieszkańca



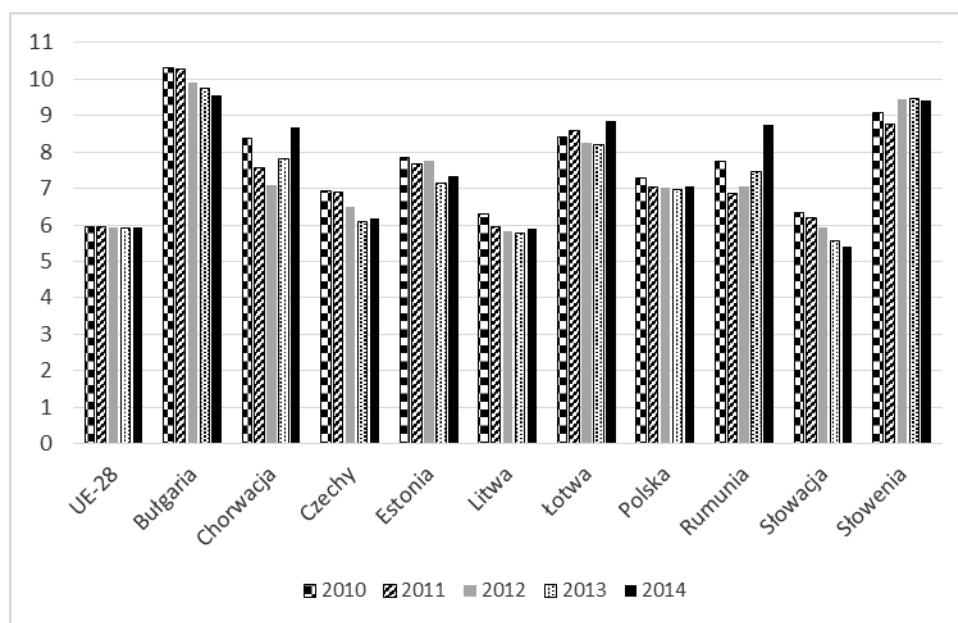
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. DG Taxation and Customs Union, European Union 2015; Energy, transport and environment indicators 2015 edition Eurostat Statistical Book, European Union 2015; Dane Eurostatu: Environmental tax revenues [env_ac_tax], http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=en (20.08.2016).

Dane przedstawione na rys. 2 świadczą o dużym zróżnicowaniu obciążeń podatkowych w poszczególnych krajach. Nie można też wskazać na prostą zależność w odniesieniu do średniej UE-28, która wzrosła w latach 2010-2014 z 576 do 652 EUR na 1 mieszkańca. Należałoby oczekiwać, że w związku z niższą siłą nabywczą pieniądza, wskaźnik będzie znacznie niższy w krajach EŚW. Tak jest rzeczywiście w przypadku większości państw, ale występują też odstępstwa. Wysokość podatków w Chorwacji i Czechach zdecydowanie przewyższa średni wskaźnik dla UE-28. Natomiast najniższe podatki w przeliczeniu na mieszkańca występują w Estonii (45 EUR), na Węgrzech (66 EUR) oraz Słowacji, Bułgarii i pozostałych małych krajach nadbałtyckich. W ostatnich latach wysokość podatków transportowych utrzymywała się na stabilnym poziomie w Chorwacji, Czechach (niewielki spadek), Słowacji, Słowenii i na Węgrzech. Natomiast w pozostałych krajach nastąpił wzrost, z czego najwyższy zanotowano na Łotwie (z 254 do 303 EUR /1 mieszkańca) oraz w Rumunii (z 486 do 670 EUR / 1 mieszkańca).

Na rys. 3 przedstawiono udział procentowy wpływów z podatków transportowych w ogóle wpływów podatkowych w ostatnich latach. Analiza danych wykazuje, że znaczenie obciążeń transportowych w ogóle wpływów podatkowych, czyli ogólnie we wpływach budżetowych krajów EŚW jest wyższe niż średnio w UE-28. Dla całej Unii Europejskiej wskaźnik utrzymywał się w ostatnich pięciu latach na stabilnym poziomie 5,92-5,96 %. We wszystkich

badanych państwach udział podatków transportowych jest znacznie wyższy (wyjątkiem jest jedynie Litwa, gdzie w 2014 r. spadł do 5,9%). W gospodarce bułgarskiej i słoweńskiej znaczenie podatków transportowych jest największe, osiąga prawie 10% ogółu wpływów z podatków.

Rysunek 3. Udział procentowy wpływów z podatków transportowych w ogóle wpływów podatkowych w krajach EŚW w latach 2010-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. DG Taxation and Customs Union, European Union 2015; Energy, transport and environment indicators 2015 edition Eurostat Statistical Book, European Union 2015; Dane Eurostatu: Environmental tax revenues [env_ac_tax], http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=en (20.08.2016)

Kolejnym aspektem skutków społecznych wynikających z ruchu środków transportu są wypadki transportowe. To negatywne zjawisko zostało zbadane statystycznie i finansowo w krajach UE w ostatnich latach. Kalkulowane są koszty zewnętrzne wypadków, decyzje polityki transportowej wskazują na instrumenty poprawy bezpieczeństwa, szczególnie drogowego, natomiast koncerny motoryzacyjne prześcigają się w proponowaniu coraz bardziej innowacyjnych rozwiązań w zakresie środków transportu. Najbardziej dokuczliwym społecznie negatywnym skutkiem jest występowanie ofiar śmiertelnych w wyniku wypadków drogowych. Dane dla badanych krajów przedstawiono w tabeli 6 w trzech ujęciach, w przeliczeniu na 1 mieszkańca, na wielkość pracy przewozowej i na 1 mln samochodów osobowych. Te odrębne ujęcia pozwalają na dokonanie porównań i wnioskowanie odnośnie do charakteru zagrożeń w tym obszarze.

Skala śmiertelnych wypadków drogowych w krajach EŚW jest zróżnicowana i zależna od wielkości kraju. Ilościowo najczęściej, bo ponad 3200 wypadków śmiertelnych w 2014 r. miało miejsce w Polsce, a następnie ponad 1800 w Rumunii, zaś najmniej w małych krajach

nadbałtyckich i Słowenii (poniżej 300). Odniesienie do wielkości populacji państwa wskazuje, że we wszystkich badanych krajach liczba śmiertelnych zdarzeń przekracza średnią dla UE-28, a największe wskaźniki występują w Łotwie (powyżej 100 wypadków śmiertelnych rocznie na 1 mln mieszkańców), Bułgarii, Rumunii i Litwie. Do najbezpieczniejszych państw według tego wskaźnika zaliczyć można Słowenię, Słowację i Estonię, czyli kraje o relatywnie niewielkiej liczbie mieszkańców.

Tabela 6. Liczba ofiar śmiertelnych wypadków drogowych w krajach EŚW w 2014 r.

na 1 mln mieszkańców		na 10 mld paskm		na 1 mln samochodów osobowych	
EU-28	51	SI	42	SI	101
Słowenia	52	EU-28	53	EU-28	104
Słowacja	54	Estonia	64	Estonia	122
Estonia	59	Czechy	98	Czechy	144
Węgry	63	Słowacja	104	Słowacja	152
Czechy	65	Litwa	106	Polska	163
Chorwacja	73	Chorwacja	114	Litwa	177
Polska	84	Węgry	116	Węgry	204
Litwa	91	Bułgaria	120	Chorwacja	211
Rumunia	91	Polska	142	Bułgaria	223
Bułgaria	92	Łotwa	161	Łotwa	328
Łotwa	106	Rumunia	205	Rumunia	379

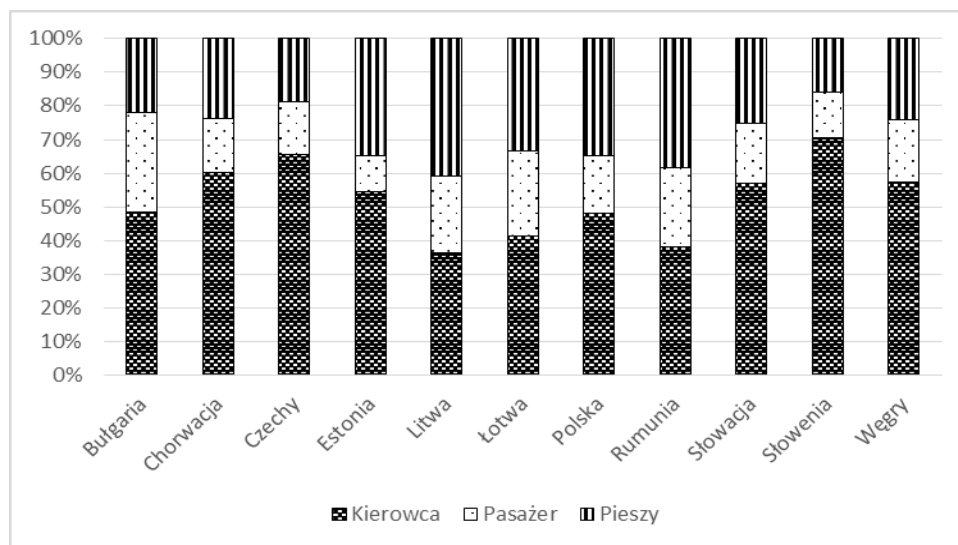
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: EU Transport in Figures, European Union 2016, http://ec.europa.eu/transport/facts-fundings/statistics/pocketbook-2016_en.htm (20.08.2016).

Zbadanie danych przez pryzmat wielkości pracy przewozowej prowadzi do interesujących wniosków, że skala zróżnicowania między poszczególnymi krajami jest jeszcze większa. Ponownie, Słowenia szczyć się może najniższym wskaźnikiem, nawet poniżej średniej UE-28. Zdecydowanie najgorszy wskaźnik występuje natomiast w Rumunii, gdzie liczbę wypadków śmiertelnych w przeliczeniu na pasażerokilometry jest pięciokrotnie wyższa niż w przypadku Słowenii. Odniesienie do liczby samochodów osobowych dowodzi podobnych prawidłowości, również wskaźnik dla Słowenii jest najlepszy i niższy od średniej UE-28, zaś do krajów najbardziej niebezpiecznych zaliczyć można Rumunię i Łotwę. Porównanie z pozostałymi krajami członkowskimi UE wypada niekorzystnie dla krajów EŚW, zaś jedynym krajem UE-12, który osiąga najsłabsze wskaźniki porównywalne z zagrożonymi wysoką wypadkowością krajami EŚW jest Grecja.

Na rys. 4 przedstawiono strukturę procentową liczby ofiar śmiertelnych wypadków drogowych w zależności od kategorii użytkowników. Na uwagę zwraca fakt, że poza kierowcami i pasażerami, dużą liczbę ofiar śmiertelnych stanowią piesi. Udział procentowy kierowców i pieszych łącznie kształtuje się na poziomie od nieco powyżej połowy do powyżej 80%. Charakterystyczny jest fakt, że w krajach o najniższych wskaźnikach wypadków śmiertelnych występuje najniższy udział ofiar w postaci pieszych. W Słowenii wynosi on

jedynie 16%, podczas gdy najwięcej procentowo ofiar w postaci pieszych występuje w republikach nadbałtyckich – Litwie, Łotwie i Estonii (33-41%), Polsce - 35% i Rumunii – 38%.

Rysunek 4. Struktura procentowa liczby ofiar śmiertelnych wypadków drogowych według kategorii użytkowników w krajach EŚW w 2014 r. *



* W przypadku BG dane za 2009 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: EU Transport in Figures, European Union 2016, http://ec.europa.eu/transport/facts-fundings/statistics/pocketbook-2016_en.htm (20.08.2016).

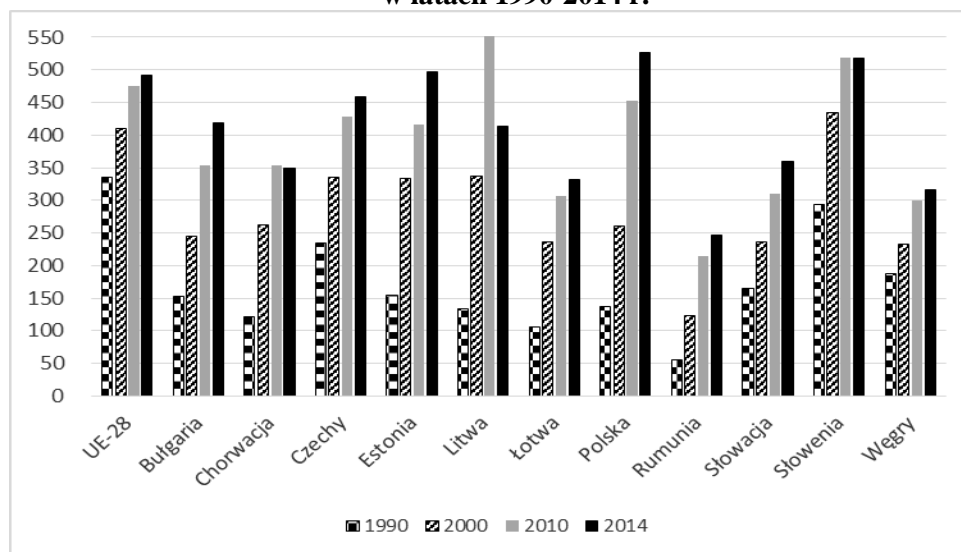
4. Oddziaływanie mobilności osób (analiza empiryczna dla krajów EŚW)

Wzrost mobilności społeczeństw jest symptomatycznym skutkiem procesu transformacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Proces ten występował ze szczególnym natężeniem w latach 90-tych XX wieku. Interesujące jest zbadanie, jak obecnie ocenić można ewolucję w tym zakresie i jak aktualne wskaźniki kształtują się w badanych państwach w porównaniu ze średnią dla UE-28. Na rys. 5 przedstawiono ewolucję liczby samochodów osobowych w przeliczeniu na liczbę mieszkańców odnosząc się do roku bazowego 1990, a następnie w 2000 r., 2010 r. i 2014 r.

Dane dotyczące wskaźnika motoryzacji indywidualnej dowodzą charakterystycznych prawidłowości. W 1990 r. u progu procesów transformacji w krajach EŚW, dysproporcje były wyraźniej widoczne. Średnia dla UE-28 była zdecydowanie, w niektórych przypadkach nawet kilkakrotnie, wyższa niż w badanych krajach. W 2000 r. to zróżnicowanie pozostawało, ale już nie w takim, jak poprzednio zakresie, a liczba samochodów osobowych w Słowenii wyniosła 435, przekraczając tym samym wskaźnik dla UE-28. W 2010 r. dysproporcje były już znacznie niższe. Interesujący jest też trend w ostatnich pięciu latach, kiedy to w kilku krajach widać ustabilizowanie poziomu motoryzacji indywidualnej, np. w Słowenii, na Węgrzech, Chorwacji czy nawet spadek w przypadku Litwy. W pozostałych krajach trend wzrostowy utrzymywał się i obecnie poza wspomnianą Słowenią, również w przypadku Polski i Estonii wskaźniki

przewyższają średnią dla UE-28. Zdecydowanie najniższy poziom motoryzacji występuje w Rumunii.

Rysunek 5. Liczba samochodów osobowych na 1000 mieszkańców w krajach EŚW w latach 1990-2014 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: EU Transport in Figures, European Union 2016, http://ec.europa.eu/transport/facts-fundings/statistics/pocketbook-2016_en.htm (20.08.2016).

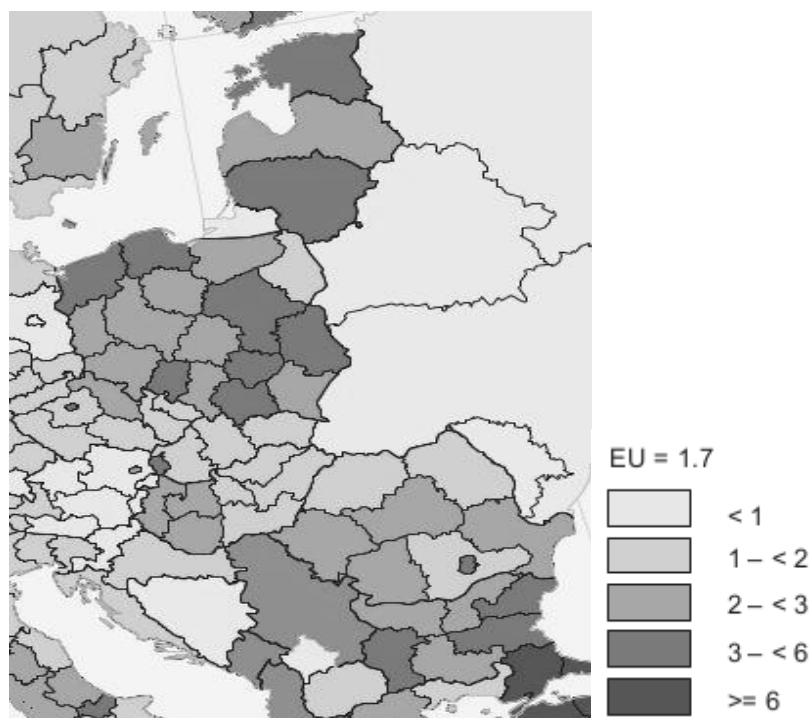
Poza krajami na poziomie kraju, interesująca jest też zbadanie, jak poziom motoryzacji kształtuje się na poziomie regionów. Wskaźnik też może być traktowany jako swoisty „papierek lakmusowy” pozwalający na ocenę poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych regionów. W tabeli 7 zaprezentowano regiony w trzech kategoriach wskaźnika motoryzacji. Przedstawiono również zmianę w 2014 r. w porównaniu z 2010 r.

Liczba samochodów osobowych w 2014 r. dla całej Unii Europejskiej wynosi 491 na 1000 mieszkańców. Analizując regiony EŚW osiągające wyniki powyżej 500 samochodów / 1000 mieszkańców, wymienić można 13 takich regionów, z czego aż 9 położonych jest w Polsce, a ponadto wymienić można regiony stołeczne w Czechach i Słowacji oraz oba regiony słoweńskie. We wszystkich wymienionych regionach wykazać można również tendencje wzrostowe w ostatnich latach osiągające zwykle kilkanaście procent w stosunku do 2010 r. Na poziomie wskaźnika motoryzacji między 400 a 500 samochodów osobowych / 1000 mieszkańców znajduje się 20 regionów EŚW. Poza regionami Polski i Czech, można wymienić Litwę i Estonię (bez podziału na regiony) ze wskaźnikami odpowiednio 413 i 497, a również regiony wiodące regiony Bułgarii i region stołeczny Rumunii. Pozostałe regiony Rumunii, Bułgarii i Słowacji oraz wszystkie regiony Węgier i Chorwacji oraz Łotwa charakteryzują się najniższymi wskaźnikami motoryzacji. Zdecydowanie najmniejsza liczba samochodów na 1000 mieszkańców znajduje się aż w 7 regionach Rumunii i wynosi do 250 samochodów, czyli połowę mniej niż średnio w UE-28. Zwrócić należy jednak uwagę na najwyższe wskaźniki

wzrostu właśnie w tych regionach, co wskazywać może na stopniowe niwelowanie występujących dysproporcji.

Poza rozwojem motoryzacji indywidualnej ważnym efektem działalności transportowej jest dostępność do usług transportu publicznego. Przeglądową mapę na podstawie danych Eurostatu przedstawiono na rys. 6.

Rysunek 6. Liczba autobusów i trolejbusów na 1000 mieszkańców krajach EŚW w 2013 r.



Źródło: Transport statistics at regional level. Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Transport_statistics_at_regional_level#Motorway_network (22.08.2016).

O ile w przypadku motoryzacji indywidualnej, wskaźniki dla krajów EŚW były znacząco niższe w porównaniu ze średnią UE-28, o tyle w przypadku zagospodarowania w zakresie transportu publicznego mierzonego liczbą autobusów i trolejbusów na 1000 mieszkańców, dane dla badanych krajów są wyższe od średniej UE-28 wynoszącej jedynie 1,7. W wielu regionach osiągnięto wskaźniki między 3 a 6 pojazdów na 1000 mieszkańców, a dotyczy to niektórych regionów Polski i Bułgarii, stołecznych regionów Czech i Słowacji oraz Litwy i Estonii. Z kolei najłabsze zagospodarowanie w zakresie transportu publicznego występuje w Słowenii (czyli kraju charakteryzującego się najwyższymi wskaźnikami motoryzacji indywidualnej), a następnie Chorwacji, północno-wschodniej części Polski, większości regionów Czech, Słowacji i Węgier oraz północnej części Rumunii.

Tabela 7. Liczba samochodów osobowych na 1000 mieszkańców w 2014 r. - ranking regionów (NUTS-2)

<400		400-500		>500				
Region	A	B	Region	A	B	Region	A	B
RO21 - Nord-Est	177	39%	CZ07 - Střední Morava	405	8%	SI03 - Vzhodna Slovenija	512	b.d.
RO31 - Sud - Muntenia	201	23%	LT00 - Lietuva	413	-25%	PL22 - Slaskie	514	16%
RO41 - Sud-Vest Oltenia	216	29%	BG33 - Severoiztochen	418	23%	PL61 - Kujawsko-Pomorskie	516	16%
RO22 - Sud-Est	222	35%	BG31 - Severozapaden	427	30%	SI04 - Zahodna Slovenija	525	b.d.
RO4 - Macrotreuneeu paíru	239	25%	BG32 - Severen tsentralen	435	33%	PL63 - Pomorskie	526	17%
RO11 - Nord-Vest	247	22%	CZ04 - Severozápad	435	6%	PL11 - Łódzkie	528	17%
RO12 - Centru	250	24%	CZ06 - Jihovýchod	437	8%	PL51 - Dolnoslaskie	541	19%
HU32 - Észak-Alföld	264	4%	RO32 - Bucuresti - Ilfov	446	0%	SK01 - Bratislavský kraj	549	14%
RO42 - Vest	265	21%	CZ05 - Severovýchod	453	6%	PL43 - Lubuskie	554	19%
HU31 - Észak-Magyarország	267	4%	PL34 - Podlaskie	459	15%	PL12 - Mazowieckie	573	15%
HU3 - Alföld és Észak	278	5%	PL32 - Podkarpackie	472	17%	CZ01 - Praha	574	9%
SK04 - Východné Slovensko	292	16%	BG41 - Yugozapaden	474	11%	PL41 - Wielkopolskie	585	15%
HU33 - Dél-Alföld	304	6%	PL62 - Warrninsko-Mazurskie	474	17%	PL52 - Opolskie	590	16%
HU23 - Dél-Dunántúl	316	6%	CZ02 - Střední Čechy	479	5%			
SK03 - Stredné Slovensko	326	17%	PL33 - Swietokrzyskie	489	15%			
HR04 - Kontinentalna Hrvatska	330	-2%	EE00 - Eesti	497	19%			
LV00 - Latvija	331	8%	CZ03 - Jihozápad	498	7%			
HU21 - Közép-Dunántúl	333	8%	PL31 - Lubelskie	498	19%			
HU10 - Közép-Magyarország	345	3%	PL42 - Zachodniopomorskie	498	19%			
HU22 - Nyugat-Dunántúl	353	11%	PL21 - Malopolskie	500	14%			
BG34 - Yugoiztochen	363	16%						
BG42 - Yuzhen tsentralen	363	16%						
SK02 - Západné Slovensko	379	16%						
HR03 - Jadranska Hrvatska	386	1%						
CZ08 - Moravskoslezsko	391	7%						

A - liczba samochodów; B - zmiana procentowa 2014/2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dane Eurostatu: *Stock of vehicles by category and NUTS 2 regions*, http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tran_r_vhst (22.08.2016).

Wnioski

Transport w rozumieniu usług transportowych, infrastruktury i środków transportu oddziałuje wszechstronnie na procesy gospodarcze, ale też na funkcjonowanie i rozwój społeczeństw. Analiza porównawcza przeprowadzona dla 11 krajów Europy Środkowej i Wschodniej, które łączy przeszłość gospodarek socjalistycznych dowiodła ogromnego zróżnicowania w zakresie skali pozytywnych i negatywnych skutków społecznych funkcjonowania transportu w poszczególnych krajach i regionach.

W przypadku zagospodarowania infrastrukturalnego występują wciąż problemy w zakresie dostępności obszarów położonych peryferyjnie. Znaczenie wpływów z podatków transportowych w ogóle wpływów z podatków w krajach EŚW jest zdecydowanie wyższe od średniej dla całej Unii Europejskiej, co jest jednym z symptomów dużego znaczenia gospodarczego sektora transportu w badanych krajach. Jednym z najbardziej niepokojących negatywnych efektów jest liczba śmiertelnych wypadków drogowych, która w krajach EŚW przekracza znacząco średnią dla UE-28. Pod tym względem najbardziej zagrożonymi wypadkami krajami jest Rumunia, Bułgaria Łotwa i Litwa, zaś najmniej zagrożonymi Słowenia, Słowacja i Estonia. Charakterystyczny jest również w krajach o wysokiej skali wypadków drogowych duży udział procentowy ofiar w postaci pieszych.

Ciekawym aspektem związanych z procesem transformacji gospodarczej jest rozwój motoryzacji indywidualnej. W minionych ponad dwóch dziesięcioleciach nastąpił swoisty boom motoryzacyjny, w wyniku którego zmniejszyły się dysproporcje między liczbą samochodów osobowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca w krajach wschodniej i zachodniej części Europy. Obecnie nawet wskaźniki dla Słowenii, Polski i Estonii przekraczają średnią dla UE-28. Wciąż natomiast najniższy poziom motoryzacji występuje w Rumunii, a szczególnie niektórych zaniedbanych regionach tego kraju. Odwrotną sytuację można obserwować w zakresie znaczenia transportu publicznego mierzonego liczbą autobusów i trolejbusów na 1000 mieszkańców. W tym przypadku dane dla badanych krajów są wyższe od średniej UE-28.

Reasumując, analiza skutków społecznych rozwoju transportu w 11 krajach EŚW wskazuje na występujące trendy w ostatnich latach w badanych gospodarkach zmierzające w większości przypadków do niwelowania występujących wcześniej dysproporcji w porównaniu z krajami Europy Zachodniej. Zauważyć jednak również należy, że wciąż występuje duże zróżnicowanie w ramach badanej grupy krajów. W sytuacji, gdy wyniki dla niektórych państw są zbliżone lub nawet przekraczają średnią dla UE-28, w innych zdecydowanie od niej odbiegają. Dowodzi to istotnych zaniedbań procesów transformacyjnych, które powinny doprowadzić zarówno do ogólnego wzrostu gospodarczego, ale też dobrobytu społecznego.

Bibliografia

- Dane Eurostatu: *Environmental tax revenues* [env_ac_tax],
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=en (20.08.2016).
- Dane Eurostatu: *Stock of vehicles by category and NUTS 2 regions*,
http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tran_r_vehst (22.08.2016).

Energy, transport and environment indicators 2015 edition Eurostat Statistical Book, European Union 2015.

EU Transport in Figures, European Union 2016, http://ec.europa.eu/transport/facts-fundings/statistics/pocketbook-2016_en.htm (20.08.2016).

Guide to cost benefit analysis of investment projects. Economic appraisal tool for Cohesion Policy 2014-2020, European Commission, December 2014, [http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/cba_guide.pdf_\(20.07.2016\)](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/cba_guide.pdf_(20.07.2016)).

Markovich J., Lucas K., *The Social and Distributional Impacts of Transport: A Literature Review*, Working Paper N° 1055, August 2011 Transport Studies Unit, School of Geography and the Environment, <http://www.tsu.ox.ac.uk> (20.07.2016).

Niebieskie Księgi dla projektów w sektorze transportu publicznego, infrastruktury drogowej, JASPERS, <https://www.pois.gov.pl/strony/o-programie/dokumenty/niebieskie-ksiegi-dla-projektow-w-sektorze-transportu-publicznego-infrastruktury-drogowej-oraz-kolejowej/> (20.07.2016).

Road, rail and navigable inland waterways networks by NUTS 2 regions [tran_r_net], Eurostat data explorer, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=tran_r_net&lang=en (25.08.2016).

Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. DG Taxation and Customs Union, European Union 2015

Transport statistics at regional level. Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Transport_statistics_at_regional_level#Motorway_network (22.08.2016).

INSTRUMENTY POLITYKI REGIONALNEJ UE W PODNOŻENIU KONKURENCYJNOŚCI SEKTORA TRANSPORTOWEGO

Streszczenie

Ograniczenia finansowe stanowią niezwykle ważną barierę w rozwoju infrastruktury transportu o znaczeniu międzynarodowym. Uwzględniając funkcję transportu jako decydującego czynnika integracyjnego, Unia Europejska podejmuje szereg działań mających na celu stymulowanie finansowania realizacji tych inwestycji. Wzrost konkurencyjności transportu UE zapewniają m.in. bezzwrotne środki pomocowe UE, w ramach których najważniejszą rolę z punktu widzenia transportowych potrzeb infrastrukturalnych pełnią dwa fundusze: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) i Fundusz Spójności (FS). Od lat następuje wyraźne zmniejszenie udziału wydatków na Wspólną Politykę Rolną na korzyść Polityki Spójności, dzięki czemu wydatki na wsparcie regionalne stanowią obecnie znaczącą część wspólnotowych wydatków budżetowych. Należy przy tym zaznaczyć, że blisko 1/3 tych środków wspiera rozwój transportowych inwestycji infrastrukturalnych, co podkreśla rangę polityki transportowej UE.

INSTRUMENTS OF EU REGIONAL POLICY FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF TRANSPORT SECTOR

Summary

Financial constraints are a very important barrier to the development of transport infrastructure of international importance. Considering the function of transport as a decisive factor of integration, the European Union has taken a number of measures to stimulate the financing of the implementation of such investments. The competitiveness of the EU transport is enhanced by, among others, non-refundable aid from the EU. The European Regional Development Fund (ERDF) and the Cohesion Fund (CF) are two the most important funds when it comes to transport infrastructure needs. For years, a significant reduction in the share of spending on the Common Agricultural Policy in favour of Cohesion Policy has been observed. Thus, the expenditure on regional support currently constitutes a significant part of the Community budget expenditure. It should be noted that nearly 1/3 of these funds supports the development of transport infrastructure investments, which emphasizes the importance of EU transport policy.

Keywords: EU Regional Policy, EU budget, European Regional Development Fund (ERDF), transport.

Wstęp

W miarę rosnącej wymiany handlowej Unii Europejskiej nabiera znaczenia rozwój transportu, który zapewni sprawny i efektywny przepływ towarów. Powinien on dostosować

¹ Mgr Ernest Ginc - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie.

się do popytu na usługi transportowe zgłaszanego przez zwiększoną aktywność przodujących gospodarek światowych. Uwzględnione jednak muszą być rosnące wymagania dotyczące środowiska naturalnego oraz norm bezpieczeństwa. Rośnie więc presja tworzenia przez organy Unii Europejskiej skutecznych instrumentów finansowania, których implementacja powinna być uzgodniona z władzami krajów członkowskich. Należy jednak sprostać wymaganiom zrównoważonego rozwoju transportu w kontekście wzmocnienia konkurencyjności systemu transportowego UE². Poza tym działania na poziomie unijnym powinny być skoordynowane z działaniami na poziomie regionalnym oraz krajowym, co jednocześnie odwołuje się do wizji rozwoju Unii Europejskiej przedstawionej w strategii *Europa 2020*³. Dlatego też istnieje współzależność określania celów w zakresie polityki transportowej i regionalnej. Wywołuje to jednak powstanie pewnej rozbieżności, gdyż pojawia się pytanie dotyczące liberalizacji bądź interwencjonizmu w zakresie działań UE, bowiem działania w zakresie polityki transportowej mają charakter liberalizacyjny, z kolei narzędzie polityki regionalnej charakteryzuje interwencjonizm.⁴ Niemniej jednak te typy polityki zazębiają się wzajemnie, co wynika ze znaczenia transportu w podnoszeniu konkurencyjności regionów m.in. poprzez zapewnienie spójności terytorialnej wewnątrz UE oraz stworzenie możliwości efektywnych połączeń z partnerami handlowymi na całym świecie.

1. Ewolucja polityki regionalnej Unii Europejskiej

Pojęcie polityki regionalnej utożsamia się z polityką spójności. Jej załącznikiem są zapisy w Traktatach Rzymskich z 1957 r., które – formułując podstawy ustanowienia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej – sprecyzowały znaczenie harmonijnego rozwoju regionów. Ten temat zyskał na znaczeniu w ramach nasilających się procesów integracyjnych początku lat 60., którym towarzyszyły zakłócenia w zrównoważonym rozwoju regionów i marginalizacja obszarów znajdujących się na peryferiach. Kwestie finansowe stały się ważnym punktem zainteresowania polityki spójności dopiero w latach 70. Wówczas został uruchomiony Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR, utworzony w 1975 r.), który uzupełnił wsparcie regionalne Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS, utworzony w 1957 r.) oraz Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnych (EFOiGR, utworzony w 1964 r.). Niestety działania tych instrumentów w praktyce nie przyniosły pożądanego efektów, gdyż następowało dalsze pogłębianie się różnic rozwoju państw członkowskich bądź ich regionów. Przełomowym momentem ewolucji polityki regionalnej był 1986 r., kiedy to po podpisaniu Jednolitego Aktu Europejskiego zaczęto wprowadzać zmiany w funkcjonowaniu funduszy strukturalnych⁵.

² M. Mindur, *Gospodarka światowa a finansowanie rozwoju infrastruktury*, [w:] *Finansowanie rozwoju transportu europejskiego*, pod red. E. Załogi, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 535, Seria Ekonomiczne Problemy Usług nr 32, Szczecin 2009, s. 178.

³ *Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komunikat Komisji Europejskiej, Bruksela 2010, COM (2010) 2020.

⁴ *Ibidem*, s. 112-113.

⁵ R. Willa, *Polityka spójności Unii Europejskiej – geneza, ewolucja, stan obecny*, [w:] *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia*, t. XVII, nr 2, Lublin 2010, s. 21-29.

W 1988 r. urzeczywistniono system wieloletnich perspektyw finansowych mających za zadanie ulepszenie działania procedury budżetowej. W ramach takiego rozwiązania Komisja Europejska, Rada i Parlament ustalają podstawowe priorytety polityki budżetowej, które obowiązywały w okresie kilku lat. Uzgadniano tym samym górną granicę oraz strukturę przyszłych zobowiązań budżetu UE⁶. Minimalnym okresem perspektyw finansowych jest okres pięciu lat, co w praktyce nie przekracza granicy siedmiu lat (por. Tabela 1)⁷.

Podstawowym zadaniem Wieloletnich Ram Finansowych (WRF) jest zabezpieczenie wydatkowania dostępnych funduszy w okresie długoletnim. Procedura określenia budżetu wyodrębnionych perspektyw finansowych wymaga uzyskania akceptacji ze strony wszystkich trzech organów wspólnotowych: Komisji Europejskiej, Rady i Parlamentu, co w praktyce wiąże się z czasochłonnym procesem osiągnięcia porozumienia⁸. Przeczy to jednak podstawowemu celowi ustanowienia WRF, mających „(...) wzmocnić dyscyplinę budżetową oraz usprawnić procedurę podejmowania decyzji dla zapewnienia skuteczniejszej realizacji corocznego budżetu WE przez lepsze jego zaplanowanie”⁹.

Tabela 1. Charakterystyka wieloletnich ram finansowych UE

Lata	Nazwa ¹⁰	Główne cele/priorytety
1988-1992	I pakiet Delorsa	<ul style="list-style-type: none"> • Zwiększenie dochodów wspólnotowych; • Kontrola wydatków; • Powiązania wpłat do unijnego budżetu z poziomem zamożności poszczególnych państw członkowskich.
1993-1999	II pakiet Delorsa	<ul style="list-style-type: none"> • Zwiększenie spójności ekonomicznej i społecznej; • Zwiększanie pułapu zasobów własnych, przy jednoczesnej redukcji wpływów z VAT; • Tworzenie sprzyjających warunków do wdrożenia postanowień traktatu z Maastricht (przygotowanie do kolejnego etapu integracji – Unii Gospodarczo-Walutowej); • Utrzymanie limitu wzrostu wydatków na rolnictwo na poziomie 74% wzrostu produktu narodowego brutto Wspólnoty.
2000-2006	Pakiet Santera	<ul style="list-style-type: none"> • Wspieranie przemian o charakterze strukturalnym • Przygotowanie do dalszego rozszerzenia UE; • Zmiany w zakresie finansowania wspólnej polityki rolnej.

⁶ System perspektyw finansowych i wieloletnie ramy finansowe, EUR-Lex – 134012 – EN [online] <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=URISERV:134012> [dostęp: 15 lipca 2016 r.].

⁷ Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dz. Urz. UE 2012/C 326/01, 26 października 2012 r., art. 312.

⁸ Por. I. Bielka, *Kontrowersje i spory wokół perspektywy budżetowej Unii Europejskiej na lata 2014-2020*, [w:] *Przegląd Prawniczy, Ekonomiczny i Społeczny*, nr 3/2013, s. 4-24.

⁹ M. Proczek, *Wieloletnie Ramy Finansowe UE na lata 2014-2020 – znaczenie dla Polski*, [w:] *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace/Szkoła Główna Handlowa*, nr 2/2015, s. 111.

¹⁰ Nazwy perspektyw finansowych wywodzą się od nazwisk przewodniczących Komisji Europejskiej w okresie zatwierdzania wieloletnich ram czasowych.

2007-2013	I pakiet Barroso	<ul style="list-style-type: none"> • Wspieranie konkurencyjności i spójności na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia; • Ochrona i zarządzanie zasobami naturalnymi; • Zwiększenie roli UE, jako partnera na arenie międzynarodowej.
2014-2020	II pakiet Barroso	<p>Realizacja celów wynikających ze strategii <i>Europa 2020</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wsparcie podnoszenia poziomu edukacji; • Zwiększanie innowacyjności i nakładów na naukę; • Rozbudowa infrastruktury; • Działania służące ochronie środowiska naturalnego.

Źródło: P. Russel, *Nowa perspektywa finansowa Unii Europejskiej*, [w:] *Przewodnik Poselski. Polityki unijne*, pod red. G. Gołębiowskiego, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2011, s. 79-99.

Podstawową grupę wpływów budżetu UE stanowią tzw. zasoby własne, które, (...) zgodnie z przepisami traktatowymi i przepisami wykonawczymi wpływają do budżetu UE automatycznie, bez konieczności podejmowania przez władze państw członkowskich żadnych dodatkowych decyzji¹¹. Dzielą się one na trzy części składowe¹²:

- *Tradycyjne zasoby własne* składają się z ceł handlowych (nakładanych na artykuły przemysłowe importowane spoza UE), ceł rolnych (nakładanych na produkty rolne z państw trzecich) i opłat cukrowych (nakładanych na produkcję cukru, izoglukozy i insuliny);
- *Zasoby własne z tytułu podatku od wartości dodanej (VAT)* płaconego przez państwa członkowskie zgodnie z ustaloną procedurą funkcjonującą pomimo posiadanych słabości;
- *Zasoby własne z tytułu dochodu narodowego brutto (DNB)*, czyli tzw. składki członkowskie uzależnione od ich udziału w DNB całej UE; ich wysokość jest ustalana co roku w zależności od wydatków budżetu UE.

Oprócz tego należy także wymienić dodatkowe źródło finansowania budżetu UE, określane jako tzw. pozostałe dochody i ujmujące takie dochody, jak np. podatki od wynagrodzeń i składki na ubezpieczenia społeczne pracowników pełniących funkcje w instytucjach UE, odsetki od zaległości oraz grzywny.

Należy przy tym wspomnieć, że zasoby własne z tytułu dochodu narodowego brutto były wprowadzone w 1988 r. jako kategoria równoważąca budżet w postaci kwoty, która domykała budżet unijny składający się z wpływów z tradycyjnych źródeł, składek VAT i kategorii pozostałych źródeł finansowania. W nomenklaturze finansowej źródło to, oparte na udziale każdego państwa członkowskiego we wspólnotowym dochodzie narodowym brutto, określane jest mianem czwartego, czyli domykającego źródła dochodów budżetowych Unii Europejskiej¹³.

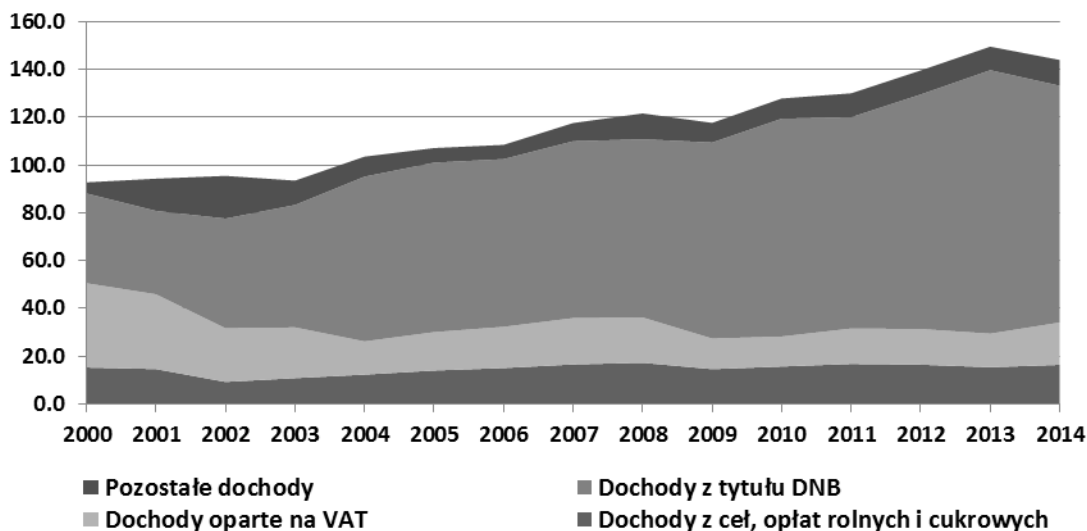
¹¹ P. Russel, *Ewolucja wieloletnich ram finansowych Unii Europejskiej*, [w:] *Studia BAS*, nr 3(31)/2012, 88-89.

¹² Kaczyńska A., *op. cit.*, s. 60-62.

¹³ P. Russel, *Ewolucja ...*, *op. cit.*, 89-91.

Dochody z tytułu wpłat członkowskich na przeciągu lat charakteryzuje wzrostowa tendencja w strukturze budżetu UE: w okresie 2000-2014 uległy one potrojeniu w ujęciu nominalnym, kiedy całkowity budżet unijny wzrósł o ok. 50% (por. wykres 1). Skutkiem tego był ich wzrost o 28 pp. w ogólnej strukturze – z 41% w 2000 r. do 69% w 2014 r. Jednocześnie można mówić o malejącym udziale dochodów w budżecie z tytułu tzw. tradycyjnych źródeł oraz dochodów pochodzących z tytułu podatku VAT¹⁴.

Rysunek 1. Struktura dochodów budżetu Unii Europejskiej w latach 2000-2014, (mld Euro)



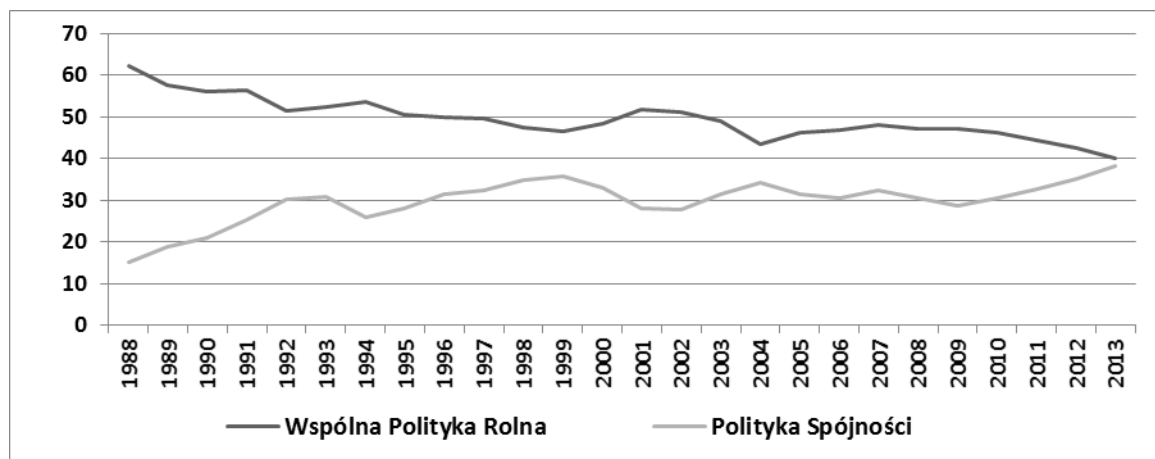
Źródło: Opracowanie własne na podstawie *EU budget 2014: Financial report*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2015, s. 139.

Priorytety dotyczące wydatkowania środków z budżetu UE są przedmiotem negocjacji państw członkowskich. Od momentu ustanowienia Wieloletnich Ram Finansowych (1988 r.) następuje widoczna zmiana w strukturze budżetu, czego wyrazem jest wzrost znaczenia polityki spójności kosztem zmniejszenia roli wsparcia działań z obszaru wspólnotowej polityki rolnej (por. wykres 2). Tym samym uwidacznia się zmiana w określaniu priorytetowych działań w zakresie mechanizmów dofinansowania w obrębie Wspólnoty¹⁵. Znaczenie instrumentów polityki regionalnej jako udział w ogólnej strukturze wydatków budżetu UE w latach 1988-2013 uległo zwielokrotnieniu (z 15,1% w 1998 r. do 38,3 % w 2013 r.), z kolei wydatki na Wspólną Politykę Rolną odnotowały spadek o 22 pp. (z 62,1% w 1988 r. do 40,1% w 2013 r.). Sprowadza się to do wyrównywania wydatków w tych dwóch podstawowych pozycjach budżetu UE.

¹⁴ *EU budget 2014: Financial report*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2015.

¹⁵ P. Liargovas, S. Petropoulos, N. Tzifakis, A. Huliaras, *Beyond „Absorption”: the impact of EU Structural Funds on Greece*, Konrad-Adenauer-Stiftung e.V, Sankt Augustin/Berlin 2015, s.11.

Rysunek 2. Zmiana priorytetowych obszarów dofinansowania z budżetu UE w latach 1988-2013 (jako % wydatków budżetu UE)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *The Community budget: the facts in figures*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2000, s. 33-36; *EU expenditure and revenue 2007-2013* [online] http://ec.europa.eu/budget/figures/2007-2013/index_en.cfm [dostęp: 27 lipca 2016 r.].

WRF na lata 2014-2020 można zdefiniować jako dalsze odchodzenie od wsparcia sektora rolnictwa na korzyść rozwoju regionalnego. Tak oto w obecnej perspektywie finansowej zaplanowano zwiększenie wydatków na mechanizmy wsparcia w ramach polityki spójności z 45% budżetu w 2014 r. do 49% w 2020 r., natomiast redukcji o 6 pp. (z 42% w 2014 r. do 36% w 2020 r.) zostaje poddane dofinansowanie działań w zakresie polityki rolnej, gospodarki morskiej i rybołówstwa.

Należy podkreślić, że pula środków finansowych w ramach budżetu UE jest stosunkowo nieduża, gdyż nie może przekroczyć pułapu 1,335% sumy PNB wszystkich członków Wspólnoty¹⁶. Pomimo tego kraje mniej zamożne mają możliwość uzyskania wsparcia, które stanowi pokaźne źródło finansowania na tle krajowych środków przeznaczanych na inwestycje. Szczególnego znaczenia nabiera zatem dofinansowanie transportowych inwestycji infrastrukturalnych. Z uwagi na znaczenie transportu dla rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów przyczynia się ono do przyśpieszenia procesów integracji, która wzmacnia konkurencyjność w wymiarze regionalnym oraz ponadregionalnym.

Polityka inwestycyjna każdego państwa powinna podlegać zasadzie wyprzedzającego rozwoju infrastruktury w stosunku do rozwoju gospodarczego. Inwestycje transportowe charakteryzują się dłuższym okresem powstawania oraz większą kapitało- i majątkochłonnością w porównaniu z pozostałymi rodzajami inwestycji rzeczowych. Zaleca się więc zapewnienie stałego finansowania inwestycji transportowych na poziomie nie niższym niż

¹⁶ Decyzja Rady z dnia 29 września 2000 r. w sprawie systemu środków własnych Wspólnot Europejskich, 2000/597/WE, Euratom, art. 3, ust. 2.

10% środków finansowych przeznaczanych na wszystkie rodzaje inwestycje¹⁷. Próg ten wraz z systematycznością w dopływie gotówki pozwala na zneutralizowanie dekapitalizacji majątku infrastruktury transportowej¹⁸. Wyrównywanie dostępu do infrastruktury stanowi jeden z podstawowych celów UE zmierzających do stworzenia systemu transportowego cechującego się spójnością i konkurencyjnością w skali światowej. Stymuluje to rozwój i integrację gospodarczą regionów Unii Europejskiej¹⁹.

2. Finansowanie transportu Unii Europejskiej w ramach polityki regionalnej

Najważniejszym czynnikiem rozwoju infrastruktury transportowej jest zapewnienie źródeł finansowania, których struktura i wielkość ma gwarantować należyte wsparcie przedsięwzięć infrastrukturalnych o znaczeniu ponadnarodowym. Zadaniem Unii Europejskiej jest przede wszystkim tworzenie inicjatyw mających na celu pobudzenie i przyspieszenie realizacji przedsięwzięć infrastrukturalnych. W ostatnich latach można zauważyć umacnianie się stanowiska Unii Europejskiej wobec partnerstwa publiczno-prywatnego. Zarówno władze unijne, jak i poszczególnych krajów widzą w tym możliwości sprostania deficytowi kapitału i zahamowania rosnącego zadłużenia państw członkowskich. Często bowiem wewnętrzne źródła finansowania transportowych inwestycji infrastrukturalnych są dalece niewystarczające, aby sprostać popytowi, a tym bardziej generowaniu pewnej nadwyżki stwarzającej warunki wyprzedzającego rozwoju transportu w stosunku do potrzeb gospodarki. Pomimo korzyści płynących ze stosowania PPP, istnieje też szereg stanowisk krytycznych, które skłaniają do refleksji nad zasadnością stosowania tego podejścia na skalę masową. Wiąże się to z tym, że rozprzestrzenianie się modelu PPP odbywa się wolniej niż zakładają to zwolennicy tej formy finansowania inwestycji²⁰. Społeczna i gospodarcza funkcje transportu przesądzają o tym, że publiczne środki pieniężne nadal stanowią podstawę rozwoju inwestycji infrastrukturalnych.

Funkcję uzupełniania środków wewnętrznych pełni zewnętrzne źródło finansowania w postaci bezzwrotnych środków pomocowych UE. Elementy infrastruktury transportowej są wspierane głównie przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) oraz Fundusz Spójności (FS)²¹. Działanie EFRR sięga 1975 r. i polega na udzielaniu pomocy służącej rozwojowi transeuropejskiej sieci transportowej (TEN-T), niwelowaniu różnic wynikających z peryferyjnego położenia regionów, powstawaniu nowych miejsc pracy, a także dywersyfikacji działalności gospodarczej. Fundusz Spójności (inaczej Fundusz Kohezji) funkcjonuje od 1994 r. i swoim działaniem obejmuje wsparcie projektów z zakresu ochrony środowiska i infrastruktury transportowej o zasięgu krajowym, nie zaś regionalnym, jak to ma miejsce w

¹⁷ *Transport – problemy transportu w rozszerzonej UE*, pod red. W. Rydzkowskiego, K. Wojewódzkiej-Król, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 17-18.

¹⁸ K. Wojewódzka-Król, R. Rolbiecki, *Polityka rozwoju transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 69.

¹⁹ Wojewódzka-Król K., Rolbiecki R., *Infrastruktura transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 200-201.

²⁰ M. Wieloński, *Partnerstwo publiczno-prywatne w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2014, s. 7-9.

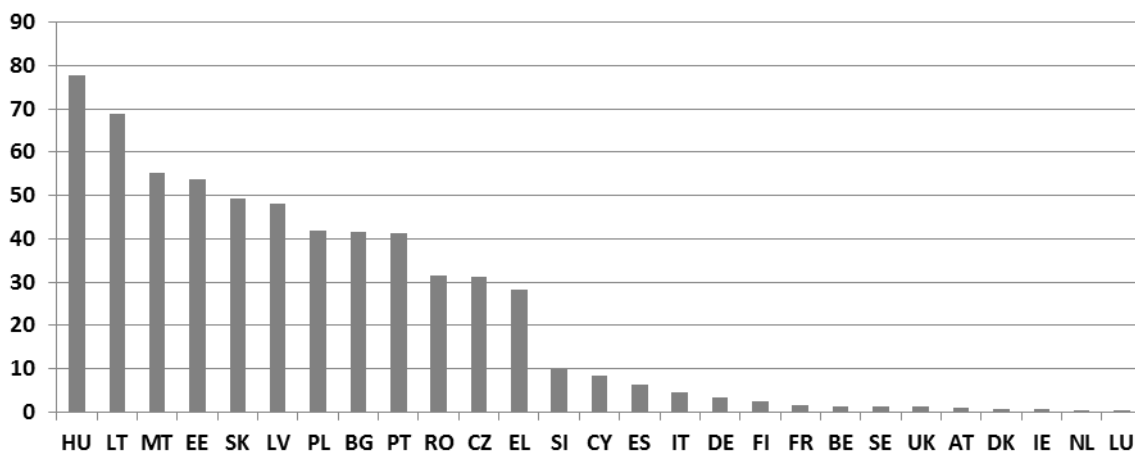
²¹ T. Sadowski, A. Deonizak, G. Świdorski, W. Lewandowski, *Mechanizmy finansowe jako nowe źródła finansowania rozwoju Polski*, Wydawnictwo Europrimus Consulting, Warszawa 2007, s. 9-12.

przypadku funduszy strukturalnych²². Projekty te mają być spójne z koncepcją rozwoju Transeuropejskich Sieci Transportowych²³. Kryteria kwalifikujące do uzyskania pomocy z tych funduszy są następujące²⁴:

- W przypadku EFRR wsparcie jest udzielane dla regionów, gdzie PKB nie przekracza 75% średniego poziomu PKB w Unii Europejskiej;
- W przypadku FS wsparcie jest udzielane dla krajów, w których PKB kształtuje się na poziomie niższym niż 90% średniego PKB w Unii Europejskiej.

Skuteczność działań polityki regionalnej stało się niezwykle ważne w czasie niewygasłego dotychczas kryzysu gospodarczego z 2009 r. Nasilił się problem wzrastającego deficytu budżetowego, co doprowadziło do ograniczenia wydatków publicznych, w szczególności kierowanych na rozwój infrastruktury transportu. Dofinansowanie inwestycji transportowych z funduszy EFRR i FS zajęło znaczącą pozycję w ogólnej kwocie przeznaczanej na ten cel ze środków publicznych. W niektórych krajach stały się głównym źródłem wsparcia. Dotyczy to Węgier, gdzie udział środków EFRR i FS w ogólnym budżecie przeznaczanym na inwestycje wyniósł blisko 80%, na Litwie ok. 70%, na Malcie i w Estonii przekroczył próg 50% i blisko 50% na Słowacji i Łotwie; poziom 40% był przekroczony również w Polsce, Bułgarii i Portugalii (por. Wykres 3)²⁵.

Rysunek 3. Środki EFRR i FS na tle publicznych środków przeznaczanych na inwestycje w latach 2007-2013 (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Ferry, *Cohesion Policy Lessons From Earlier EU/EC Enlargements*, GRINCON Working Paper Series, Paper No. 8.02, s. 17.

Tabela 2 prezentuje podział środków EFRRi FS w perspektywie finansowej 2007-2013.

²² Ibidem, s. 12.

²³ K. Wąsowski, *Polityka regionalna UE i rola sektora finansowego w realizacji tej polityki w Polsce w latach 2004-2006*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 209, Wydawnictwo Narodowego Banku Polskiego, Warszawa 2006, s. 27.

²⁴ *Zintegrowane łańcuchy transportowe*, pod red. I. N. Semenova, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008, s. 151.

²⁵ *Investment for jobs and growth: promoting development and good governance In EU regions and cities*, Sixth report on economic, social and territorial cohesion, European Commission, Brussels 2014, s. 154-156.

Tabela 2. Podział środków EFRR i FS w perspektywie finansowej 2007-2013 (termin alokacji środków koniec 2014 r.)

Państwo	Wydatki Polityki Spójności (mld Euro)	w tym na transport (mld Euro)	Udział na transport (%)
Polska	57,18	25,66	44,87
Hiszpania	26,60	8,23	30,93
Czechy	22,46	7,82	34,83
Węgry	21,28	6,68	31,38
Grecja	15,85	6,26	39,47
Rumunia	15,37	5,47	35,59
Włochy	20,99	4,18	19,93
Słowacja	10,00	3,38	33,84
Niemcy	16,10	3,15	19,57
Bułgaria	5,49	2,02	36,84
Portugalia	14,56	1,71	11,77
Litwa	5,75	1,57	27,32
Łotwa	3,95	1,14	28,91
Francja	8,05	1,07	13,31
Słowenia	3,35	0,95	28,28
Estonia	3,01	0,69	22,97
Wielka Brytania	5,39	0,50	9,24
Chorwacja	0,71	0,23	32,58
Malta	0,73	0,15	20,33
Irlandia	0,38	0,08	22,40
Cypr	0,49	0,08	16,43
Szwecja	0,94	0,08	8,24
Belgia	0,99	0,06	6,08
Niderlandy	0,83	0,05	6,02
Finlandia	0,98	0,04	4,09
Austria	0,67	0,01	0,90
Dania	0,26	0,00	0,00
Luksemburg	0,03	0,00	0,00
Współpraca transgraniczna	7,99	1,04	13,07
Suma	270,32	82,30	30,45

Źródło: *Ex post evaluation of Cohesion Policy programmes 2007-2013, focusing on the European Regional Development Fund (ERDF) and the Cohesion Fund (CF) – Transport*, Final Report, Publications Office of the European Union, Luksemburg 2016, s. 27.

Budżet polityki regionalnej przeznaczony na ten okres wyniósł ok. 270 mld Euro, z czego blisko 1/3 przypadła na inwestycje transportowe. Największym beneficjentem w ramach unijnego finansowania była Polska (ok. 1/5 całości środków pochodzących z EFRR i FS), która przeznaczyła na transport ok. 45% otrzymanego wsparcia. Rolę inwestycji transportowych doceniono także w Grecji, Bułgarii, Rumunii, Czechach, gdzie na inwestycje transportowe skierowano od 35 do 40% funduszy pomocowych. Próg 30% przekroczyły również Słowacja, Węgry, Hiszpania i Chorwacja. Wśród byłych Republiki Bałtyckich Litwa i Łotwa zbliżyły się do poziomu 30%.

Priorytetową gałęzią finansowania w zakresie funduszy polityki spójności był transport drogowy, ulokowano tam około połowy wszystkich środków przeznaczonych na sektor transportu stanowiących kwotę 42 mld Euro. Dotyczy to przede wszystkim dofinansowania w ramach rozbudowy i modernizacji europejskiej sieci transportowej TEN-T, na którą przeznaczono ok. 38 mld EURO. Niemal o połowę mniejsze dofinansowanie zostało skierowane do transportu kolejowego (ok. 23 mld Euro) i tylko ok. 20% (czyli ok. 17 mld Euro) trafiło do pozostałych gałęzi²⁶.

Wnioski

Konkurencyjność sektora transportowego opiera się na inwestycjach infrastrukturalnych, gdzie zasadniczą rolę odgrywa kwestia finansowania. Unia Europejska, zdając sobie sprawę ze znaczenia transportu w funkcjonowaniu i podnoszeniu własnej pozycji na arenie międzynarodowej, dużą wagę przywiązuje do rozwoju tego sektora, co jest widoczne w przyznawaniu priorytetów w ramach polityki budżetowej UE. Wydatki na wsparcie regionalne stanowią znaczącą część wspólnotowych wydatków budżetowych. Należy przy tym zaznaczyć, że blisko 1/3 tych środków wspiera rozwój transportowych inwestycji infrastrukturalnych. Podkreśla to rangę polityki transportowej UE, na co wskazuje również tytuł dokumentu dotyczącego najbliższej przyszłości systemu transportowego UE: „*Biała Księga transportu. Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu*”²⁷.

Bibliografia

Biała Księga 2011, Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu, Komisja Europejska, Bruksela 2011, COM (2011) 144.

Bielka I., *Kontrowersje i spory wokół perspektywy budżetowej Unii Europejskiej na lata 2014-2020*, [w:] Przegląd Prawniczy, Ekonomiczny i Społeczny, nr 3/2013.

Czyżewski A., Stępień S., *Fundusze unijne dla Polski i polskiego sektora rolnego w perspektywie 2014-2020*, [w:] Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, nr 11(60)/2014. Decyzja Rady z dnia 29 września 2000 r. w sprawie systemu środków własnych Wspólnot Europejskich, 2000/597/WE, Euratom.

EU budget 2014: Financial report, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2015.

EU expenditure and revenue 2007-2013 [online] http://ec.europa.eu/budget/figures/2007-2013/index_en.cfm [dostęp 27 lipca 2016 r.].

Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komunikat Komisji Europejskiej, Bruksela 2010, COM (2010) 2020.

Ex post evaluation of Cohesion Policy programmes 2007-2013, focusing on the European Regional Development Fund (ERDF) and the Cohesion Fund (CF) – Transport, Final Report, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2016.

Ferry M., *Cohesion Policy Lessons From Earlier EU/EC Enlargements*, GRINCON Working Paper Series, Paper No. 8.02.

²⁶ *Ex post evaluation ...*, op. cit., s. 28-37.

²⁷ *Biała Księga 2011, Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu*, Komisja Europejska, Bruksela 2011, COM (2011) 144.

Grzelakowski A. S., Matczak M., Przybyłowski A., *Polityka transportowa Unii Europejskiej oraz jej implikacje dla systemów transportowych krajów członkowskich*, Wydawnictwo Akademii Morskiej w Gdyni, Gdynia 2008.

Investment for jobs and growth: promoting development and good governance In EU regions and cities, Sixth report on economic, social and territorial cohesion, European Commission, Brussels 2014.

Kaczyńska A., *Źródła dochodów budżetu Unii Europejskiej – stan obecny, słabości i proponowane rozwiązania*, [w:] *Studia Oeconomica Posnaniensia*, nr 6(267)/2014.

Liargovas P., Petropoulos S., Tzifakis N., Huliaras A., *Beyond „Absorption”: the impact of EU Structural Funds on Greece*, Konrad-Adenauer-Stiftung e.V, Sankt Augustin/Berlin 2015.

Mindur M., *Gospodarka światowa a finansowanie rozwoju infrastruktury*, [w:] *Finansowanie rozwoju transportu europejskiego*, pod red. E. Załogi, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 535, Seria Ekonomiczne Problemy Usług nr 32, Szczecin 2009.

Proczek M., *Wieloletnie Ramy Finansowe UE na lata 2014-2020 – znaczenie dla Polski*, [w:] *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace/Szkoła Główna Handlowa*, nr 2/2015.

Russel P., *Ewolucja wieloletnich ram finansowych Unii Europejskiej*, [w:] *Studia BAS*, nr 3(31)/2012.

Russel P., *Nowa perspektywa finansowa Unii Europejskiej*, [w:] *Przewodnik Poselski. Polityki unijne*, pod red. G. Gołębiowskiego, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.

Sadowski T., Deoniziak A., Świdorski G., Lewandowski W., *Mechanizmy finansowe jako nowe źródła finansowania rozwoju Polski*, Wydawnictwo Europrimus Consulting, Warszawa 2007.

System perspektyw finansowych i wieloletnie ramy finansowe, EUR-Lex – 134012 – EN [online] <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=URISERV:134012> [dostęp 15 lipca 2016 r.].

The Community budget: the facts in figures, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2000.

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dz. Urz. UE 2012/C 326/01, 26 października 2012 r.

Transport – problemy transportu w rozszerzonej UE, pod red. Rydzkowski W., Wojewódzkiej-Król K., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

Wąsowski K., *Polityka regionalna UE i rola sektora finansowego w realizacji tej polityki w Polsce w latach 2004-2006*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 209, Wydawnictwo Narodowego Banku Polskiego, Warszawa 2006.

M. Wieloński, *Partnerstwo publiczno-prywatne w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2014.

Willa R., *Polityka spójności Unii Europejskiej – geneza, ewolucja, stan obecny*, [w:] *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia*, t. XVII, nr 2, Lublin 2010.

Wojewódzka-Król K., Rolbiecki R., *Infrastruktura transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.

Wojewódzka-Król K., Rolbiecki R., *Polityka rozwoju transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.

Zintegrowane łańcuchy transportowe, pod red. Semenov I. N., Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.

ZAGRANICZNE INWESTYCJE W SEKTORZE NOWOCZESNYCH USŁUG BIZNESOWYCH W POLSCE

Streszczenie

Znaczenie sektora nowoczesnych usług dla biznesu, obejmującego outsourcing procesów biznesowych (BPO), centrum usług wspólnych (SSC), outsourcing IT (ITO) oraz usługi w zakresie badań i rozwoju (R&D), rośnie w szybkim tempie. Znaczącym graczem na rynku jest Polska. To właśnie w naszym kraju prowadzą lub zamierzają prowadzić działalność gospodarczą zagraniczne podmioty, o których mówi się, że w zakresie świadczenia usług biznesowych są obecnie najważniejsze. Celem opracowania jest próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, dlaczego właśnie nad Wisłą podmioty te lokują swoją działalność, i co polska gospodarka zyska z faktu, że nowoczesne usługi biznesowe są tak blisko. Potwierdzeniem ważności udziału usług biznesowych w Polsce jest zarówno zestawienie ilościowe różnego rodzaju przedsiębiorstw z tej branży, jak i wielkość zaangażowanego zagranicznego kapitału. Prowadząc analizę, autor potwierdza, iż właśnie bezpośrednie inwestycje zagraniczne we wspomnianą branżę stanowią jeden z ważniejszych impulsów dla rozwoju gospodarczego Polski.

THE FOREIGN INVESTMENTS IN THE SECTOR OF MODERN BUSINESS SERVICES IN POLAND

Summary

The importance of the sector of modern business services, including Business Process Outsourcing (BPO), Shared Services Centers (SSC), Information Technology Outsourcing (ITO) Research and Development Centres (R&D) are growing at a rapid speed. A significant player in the market is Poland. The confirmation of the validity of the share of business services in Poland is both a quantitative summary of various types of companies in the industry and the volume of foreign capital invested.

Keywords: foreign investments, modern business services, Polish economy.

Wstęp

Proces inwestowania we współczesnej gospodarce jest jednym z najważniejszych elementów przyczyniających się, zarówno do jej rozwoju, jak i do rozwoju funkcjonujących w jej ramach przedsiębiorstw. W przedsiębiorstwie sama czynność inwestowania uzależniona jest jednak od wielu innych czynników, wśród których jednymi z ważniejszych są jego zasoby kapitałowe i realizowana strategia. Rozwój gospodarki uzależniony jest coraz częściej od możliwości pozyskania kapitału pochodzącego z zewnątrz, czyli tzw. bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ich alokacja w gospodarce świadczyć ma o atrakcyjności konkretnego obszaru, a przez to powodować „przyciąganie” nowych środków zagranicznych. Warto, więc zdać sobie sprawę z aktualnej sytuacji gospodarki oraz przeanalizować zachowania inwestorów zagranicznych w odniesieniu do różnych regionów Polski. Na szczególną uwagę zasługuje

¹ Dr Tomasz Gutowski – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

sektor nowoczesnych usług dla biznesu, który staje się wiodącym, zarówno pod względem liczby miejsc inwestowania, jak i z punktu widzenia wartości inwestowanego kapitału.

1. Sposoby realizacji inwestycji w nowoczesne usługi biznesowe

Funkcjonowanie współczesnych przedsiębiorstw, których nierzadko ogromna siła oddziaływania wywołuje zmiany w gospodarce jest przedmiotem wielu rozważań ujętych w postaci artykułów naukowych i licznych opracowań. Nie bez znaczenia na moc owego oddziaływania mają procesy, wynikające z prowadzonej przez przedsiębiorstwa strategii, zwłaszcza realizowanej w długim okresie. Podejmowanie działania są wynikiem wielu motywów, klasyfikowanych często do grup rynkowych, surowcowych, zaopatrzeniowych i prawnych. Przedsiębiorstwa, których zwiększający się zasięg funkcjonowania wykracza poza kraj, w którym dotychczas działało, zainteresowane jest uzyskaniem dostępu do nowych zasobów (surowce naturalne, artykuły rolne, wyspecjalizowani pracownicy), poszukiwaniem nowych rynków dla sprzedaży swoich produktów i usług oraz - coraz częściej - podniesieniem efektywności działania poprzez restrukturyzację i konsolidację niektórych operacji w nowych lokalizacjach. Jednymi z możliwych do stosowania w tym celu instrumentów są *outsourcing* oraz *offshoring*. Istota pierwszego z nich zaczerpnięta została ze znanej koncepcji w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Outsourcing (ang. *Outside-Resource-Using*), należy rozumieć jako koncepcję, która sprzyja doskonaleniu funkcjonowania przedsiębiorstwa i stworzeniu korzystniejszych, niż dotychczas warunków dla jego przyszłego rozwoju. Łączy się z przekazaniem odpowiedzialności za wykonanie usługi określonemu w umowie podmiotowi zewnętrznemu. Przesłaniem outsourcingu jest myśl, aby każdy wykonywał to, na czym zna się najlepiej i to, co najlepiej potrafi zrealizować. Outsourcing staje się przez to sposobem na uzyskiwanie korzystnych efektów wówczas, gdy rozwija swoją działalność podstawową, do której jest najlepiej przygotowane zarówno pod względem zasobów, kompetencji, jak i umiejętności. Umożliwia również znaczne obniżenie kosztów własnej działalności i pozbycie się odpowiedzialności za realizację zadań, które przekazane zostały do wykonania na zewnątrz. Jak dowodzi K. Szymańska ostatecznym celem outsourcingu staje się „(...) uzyskanie korzyści ekonomicznych i jakościowych przy jednoczesnej możliwości rozwijania kluczowych kompetencji przedsiębiorstwa macierzystego, co umożliwia budowanie przewagi konkurencyjnej i rozwój”². Tak rozumiane pojęcie outsourcingu wydaje się jednak zbyt ubogie, biorąc pod uwagę „nowoczesną” drogę rozwoju tego procesu. Ważnym w tym przypadku wydaje się być podkreślenie charakteru współpracy pomiędzy przedsiębiorstwem wydzielającym na zewnątrz - zleceniodawcą - a dostawcą outsourcingowym - zleceniobiorcą - zlokalizowanym nierzadko w innym kraju niż zleceniodawca. Współczesny outsourcing oznacza więc najczęściej wieloletnią współpracę partnerską, gdzie obie strony kontraktu outsourcingowego dążą do osiągnięcia zamierzonych korzyści. Więzy współpracy z dostawcami usług outsourcingowych stały się zasadą, na której opiera się outsourcing, określane jako outsourcing strategiczny. Twórcami tego terminu są J. B. Quinn i F. G. Hilmer, którzy

² *Kompendium metod i technik zarządzania*, pod red. Szymańska K., Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2015, s. 212.

podkreślają, że „outsourcing strategiczny daje możliwości pełnego wykorzystania inwestycji dostawców zewnętrznych, innowacji oraz profesjonalnych możliwości specjalistycznych, które byłyby za drogie lub niemożliwe do odtworzenia w warunkach wewnętrznych”³.

Wspomniana koncepcja zarządzania organizacją stała się podstawą do kształtowania kolejnego modelu realizacji działalności biznesowej - *offshoringu*. Prawdą jest, że w realiach funkcjonowania gospodarki globalnej podmioty gospodarcze intensywnie przenoszą ową działalność za granicę. Często więc koncepcja *offshoringu* często ujmowana jest w literaturze przedmiotu jako zjawisko tożsame z outsourcingiem. Istnieje jednak podstawowy wyróżnik obu koncepcji. Outsourcing to wydzielenie z własnej struktury organizacyjnej pewnych działań i przeniesienie ich do realizacji na zewnątrz, do kontrahentów wytwarzających usługi w tym samym kraju, co zleceniodawca. Offshoring zaś definiowany jest jako proces, w wyniku którego realizowanie określonej działalności odbywa się na terytorium innego państwa⁴. Proces ten może być realizowany przez przedsiębiorstwo lub poprzez zagranicznego kontrahenta. Prowadzi to do wyróżnienia dwóch podstawowych rodzajów *offshoringu*:

- *Captive offshoring* to proces, w wyniku którego przedsiębiorstwo tworzy za granicą oddział lub spółkę zależną kapitałowo. Daje to mu możliwość pełnej kontroli przekazanych procesów produkcyjnych lub usługowych.
- *Offshore outsourcing* to proces polegający na przekazaniu do realizacji wybranych działań produkcyjnych lub usługowych podmiotowi zewnętrznemu, niepowiązanemu kapitałowo, prowadzącemu działalność gospodarczą w innym państwie.

Dodatkową klasyfikację *offshoringu* można przeprowadzić, przyjmując za kryterium podziału przede wszystkim miejsce lokalizacji firmy *offshoringowej*. Wyróżnić wówczas można takie formy *offshoringu* jak: *offshore*, *nearshoring* i *farshoring*. *Offshore* definiowane jest jako współpraca podmiotów na rynkach odległych w sensie geograficznym, ale bliskich kulturowo i ekonomicznie. *Nearshoring* to współpraca podmiotów na rynkach bliskich geograficznie i kulturowo, natomiast *farshoring* to współpraca z przedstawicielami rynków odległych zarówno geograficznie, kulturowo, jak i ekonomicznie⁵.

2. Nowoczesne usługi biznesowe – ważność dla gospodarki, zachęty dla inwestorów

Usługi biznesowe są pojęciem wieloznacznie interpretowanym pod względem definicji i kategorii statystycznych. Najbardziej obszerna definicja usług biznesowych określa je jako „wszystkie świadczenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej i obsługą przedsiębiorstw”⁶. Dla celów referatu przyjęta została również szeroka definicja usług biznesowych z tym, że rozważania dotyczące sektora tych usług oparto na analizie centrów usług z kapitałem zagranicznych, w których inwestorzy zagraniczni posiadają co najmniej 10%

³ J. B. Quinn, F. G. Hilmer, *Strategic outsourcing* [w:] „Sloan Management Review”, Vol. 35, No. 4, Summer, 1994, s. 44-45.

⁴ E. Marcinkowska, *Rynek outsourcingu usług biznesowych w Polsce – stan i perspektywy rozwoju*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2015, s. 132.

⁵ L.M. Ellram, W.L. Tate, K.J. Petersen, *Offshoring and Reshoring: An Update on the Manufacturing Location Decision* [w:] „Journal of Supply Chain Management”, Vol. 49, No. 2. 2013, s. 28-29.

⁶ E. Chilimoniuk, *Eksport usług biznesowych z Polski*, Zeszyty Naukowe UE w Poznaniu, Poznań 2011, s. 43.

kapitału. Do sektora nowoczesnych usług biznesowych działających w Polsce zaliczono centra usług zarówno z kapitałem zagranicznym, jak i z kapitałem polskim, wyróżniając podział centrów usług na:

- centra usług wspólnych (*Shared Services Center, SSC*),
- centra procesów biznesowych (*Business Process Outsourcing, BPO*),
- centra outsourcingu procesów IT (*Information Technology Outsourcing, ITO*),
- centra badawczo-rozwojowe (*Research and Development Centers, R&D*).

Centra usług wspólnych (SSC) działają najczęściej jako odrębne jednostki usługowe w ramach działalności danego przedsiębiorstwa lub jako samodzielne podmioty świadczące usługi na rzecz powiązanego kapitałowo przedsiębiorstwa macierzystego i jego licznych oddziałów.

Ich tworzenie jest wynikiem optymalizowania przez przedsiębiorstwa wewnętrznych procesów przez konsolidowanie w jednej lokalizacji czynności, które wcześniej były prowadzone w wielu oddziałach. Często dotyczy to powtarzalnych czynności i funkcji związanych z księgowością, zakupami, zarządzaniem zasobami ludzkimi, obsługą klienta, a także informatyką. (tj. centra usług wspólnych mogą świadczyć zarówno usługi BPO, jak i ITO)⁷. Centra badawczo-rozwojowe (R&D) to nowoczesne, wysokospecjalistyczne podmioty gospodarcze, które świadczą usługi na rzecz innych podmiotów. W ramach R&D funkcjonują centra wiedzy, tzw. *Knowledge Process Outsourcing (KPO)*. Te specjalistyczne przedsiębiorstwa przygotowują dla swoich klientów zaawansowane usługi wymagające wiedzy i wieloletniego doświadczenia. Do dużej grupy świadczonych usług należą analizy i badania rynkowe, usługi prawne oraz usługi konsultingowe⁸.

Sektor nowoczesnych usług biznesowych jest jednym z sektorów priorytetowych polskiej polityki gospodarczej. W ostatnim czasie, obok tradycyjnych instrumentów wsparcia inwestycji, rośnie znaczenie instrumentów przeznaczonych szczególnie na dofinansowanie działalności badawczo-rozwojowej. Do najważniejszych z instrumentów wspierania zaliczyć należy ulgi podatkowe, w tym zwolnienie z podatku CIT, w odniesieniu do przedsiębiorców, którzy realizują swoje cele biznesowe w Specjalnych Strefach Ekonomicznych. Nie bez znaczenia dla rozwoju sektora jest wspieranie działalności badawczo-rozwojowej poprzez dofinansowanie tworzenia i rozbudowy centrów R&D. Specjalne Strefy Ekonomiczne oferują możliwość zwolnienia z podatku dla inwestorów, przy szczegółowym określeniu minimalnego poziomu zrealizowanej inwestycji oraz zatrudnienia, a także maksymalnego poziomu pomocy publicznej oraz zakresu działalności, jaka może być wykonywana. Ważnym jest możliwości uzyskania zwolnienia od momentu rozpoczęcia działalności, czyli praktycznie od momentu poniesienia pierwszych wydatków, ale obejmuje jedynie działania zgodne z zakresem przedmiotowym, określonym w zwolnieniu. Drugim rodzajem wsparcia dla nowoczesnych usług finansowych są działania 2.1 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, który umożliwia uzyskanie dofinansowania na tworzenie lub rozbudowę centrów badawczo-rozwojowych poprzez inwestycje w aparaturę, sprzęt, technologie i inną niezbędną

⁷ A. Grycuk, *Centra nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, Biuro Analiz Sejmowych Infos, 6.02.2014, Nr 3 (163), s. 2.

⁸ T. Gutowski, *Działalność badawczo-rozwojowa i innowacyjna przedsiębiorstw w kontekście idei zrównoważonego rozwoju*, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, Wrocław 2016, artykuł w druku

infrastrukturę, która służyć będzie prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych na rzecz tworzenia innowacyjnych produktów i usług. Dofinansowane obejmuje wydatki inwestycyjne (nieruchomość – do 10% wartości pozostałych kosztów projektu, środki trwałe, roboty budowlane), doradztwo, know-how/licencje oraz materiały i produkty bezpośrednio związane z realizacją projektu.

Tak rozumiane usługi biznesowe mogą być przedmiotem przenoszenia oraz międzynarodowej wymiany, która możliwa jest dzięki rozwojowi technologii informacyjnych. Produkty tych usług przesyłane są w formie zapisu cyfrowego, a ich wytwarzanie może podlegać ujednoczeniu w każdym miejscu ich świadczenia. Efektem wspierania przez instytucje państwowe i samorządowe działalności w sektorze nowoczesnych usług biznesowych jest efektywne funkcjonowanie i uruchamianie kolejnych nowoczesnych centrów biznesowych.

3. Nowoczesne usługi biznesowe w Polsce – wyniki badań

Sytuacja usług biznesowych w Polsce jest tematem licznych opracowań i analiz. Najbardziej aktualne dane dotyczące sektora prezentowane są przez Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL). Coroczne opracowania związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstw z sektora usług biznesowych są potwierdzeniem faktu, iż Polska to bardzo dobre i pożądane miejsce do realizacji nowoczesnych usług. Wyniki badań ABSL przedstawiane w postaci raportu pt. „Sektor Nowoczesnych Usług Biznesowych 2016” zawierają wnioski z badań zarówno podmiotów zagranicznych, jak i polskich, korzystających z najlepszych doświadczeń podmiotów z innych krajów⁹. Autorzy opracowania zwracają uwagę czytelnika między innymi na zagadnienia zatrudnienia, reprezentowanych w sektorze branż, kraje pochodzenia usług oraz rynek pracy i wynagrodzenia w sektorze usług biznesowych. Jak wynika z przeprowadzonych badań - w I kwartale 2016 roku w Polsce funkcjonowało 936 centrów usług biznesowych, w których zatrudnionych było 212 tys. osób. Ponad 70% centrów to inwestycje w usługi biznesowe podmiotów zagranicznych, resztę stanowią inwestycje polskich przedsiębiorstw. W odniesieniu do zatrudnienia - 83% pracowników zatrudnionych było przez zagraniczne centra usług a 17% przez podmioty krajowe. Biorąc pod uwagę dotychczasowy trend rozwoju branży można szacować, że w 2020 roku centra usług w Polsce będą zatrudniać nie mniej niż 300 tys. osób. Wśród blisko sześciuset przedsiębiorstw zagranicznych, które posiadają w Polsce swoje centra usług 73 inwestorów notowanych jest na liście Fortune Global 500 (2015). Znalazło u nich zatrudnienie 64 tys. pracowników, którzy rozlokowani są w 123 centrach usług (30% zatrudnienia w sektorze). Do pierwszej setki listy Fortune Global 500 należy również 21 inwestorów obecnych w Polsce, zatrudniających 29 tys. pracowników rozmieszczonych w 40 centrach usług. Największą część zatrudnienia w sektorze, ponad 34% generują centra usług wspólnych (SSC), Następnie - centra IT, centra outsourcingowe oraz centra R&D. Warto zauważyć, że struktura zatrudnienia w podziale na typy centrów jest różna dla centów polskich i zagranicznych odmienna. Centra usług w Polsce

⁹ ABSL, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2016 rok*, Warszawa 2016, s. 7-10.

zatrudniają średnio 227 osób, zaś najwyższe średnie zatrudnienie cechuje centra usług wspólnych, a najniższe centra IT, na co wpływ ma między innymi duża liczba niewielkich polskich przedsiębiorstw informatycznych w gronie centrów usług.

Tabela 1. Centa BPO, SSC, IT, R&D w Polsce w 2016 roku

Czynniki	Wartości
zatrudnienie	212 tys. osób (w tym 177 tys. osób w centrach zagranicznych i 35 tys. osób w centrach polskich)
liczba przedsiębiorstw	593 (w tym 461 inwestorów zagranicznych)
liczba przedsiębiorstw, w których zatrudnienie przekracza 1 tys. osób	37
liczba przedsiębiorstw, w których zatrudnienie w centrach usług przekracza 10 tys. osób	7
wzrost zatrudnienia w centrach zagranicznych w Polsce w okresie I kwartał 2015 – I kwartał 2016	25%
średni udział cudzoziemców pracujących w centrach usług w Polsce	9%
prognozowane zatrudnienie w sektorze usług w 2020 roku	300 tys. osób

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: ABSL, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2016 rok*, Warszawa 2016, s. 7.

Analiza sektora nowoczesnych usług biznesowych przeprowadzona przez ABSL potwierdza, iż inwestycje w ten sektor na terenie Polski nie są dokonywane równomiernie. Przyjąć można tezę, że lokalizacja inwestorów zależna jest od wielu czynników, a rozmieszczenie inwestycji stanowi dla nich znaczący czynnik przewagi konkurencyjnej nad innymi uczestnikami rynku. Centra usług funkcjonują w ponad 40 polskich miastach, których zdecydowana większość stanowi również miejsce inwestycji zagranicznych podmiotów z sektora. W siedmiu głównych ośrodkach usług biznesowych w Polsce, tj. Kraków, Warszawa, Wrocław, Trójmiasto, Aglomeracja Katowicka, Łódź i Poznań pracuje 86% ogółu zatrudnionych w sektorze (w tym 89% zatrudnionych w centrach zagranicznych i 68% pracowników centrów polskich). Analiza mapy sektora nowoczesnych usług biznesowych pozwala zauważyć, że w jedenastu ośrodkach zatrudnienie w centrach usług BPO, SSC, IT, R&D wynosi co najmniej 3,5 tys. Warto zaznaczyć, że zdecydowanym liderem pod względem zatrudnienia w sektorze w Polsce jest Kraków, w którym w centrach usług pracuje już ponad 50 tys. osób.

Biorąc uwagę rozmieszczenie świadczenia nowoczesnych usług biznesowych w Polsce należy zauważyć, że w tym zakresie istnieje w przyszłości wiele do zrobienia. Doprowadzenie do sytuacji, w której główne ośrodki usług będą zlokalizowane będą jedynie w miejscach najbardziej rozwiniętych oraz takich, w których istnieją czynniki bardziej sprzyjające inwestowaniu nie jest najbardziej korzystne dla równomiernego rozwoju gospodarczego. Należy dążyć do sytuacji ciągłego wzmacniania potencjału innych regionów kraju z

zachowaniem ich często regionalnej specyfiki i istniejących już podmiotów gospodarczych. Ważną rolę w zmianie tendencji w rozmieszczeniu centrów nowoczesnych usług odgrywać może, zarówno działalność na szczeblu państwa, jak i na poziomie samorządów.

Wyniki badań prowadzonych przez ABSL, dotyczących miejsca pochodzenia centrów usług dowodzą, że największą grupę podmiotów w strukturze centrów - 28% ogółu stanowią krajowe centra usług. Pod względem zatrudnienia najwyższy jest jednak udział centrów ze Stanów Zjednoczonych (32%). Centra z takich krajów, jak Szwecja, Finlandia, Dania i Norwegia zajmują trzecie miejsce zarówno w strukturze liczebności podmiotów (11%), jak i poziomu zatrudnienia (10%). Przedsiębiorstwa z USA mają największy udział w strukturze zatrudnienia centrów usług w czterech z siedmiu głównych ośrodków usług biznesowych - Kraków, Warszawa, Wrocław i Trójmiasto. Najwyższy udział zanotowano w Warszawie, gdzie podmiotu zza oceanu zatrudniają 47% pracowników sektora. Podmioty polskie zajmują natomiast pierwsze miejsce w strukturze zatrudnienia w Aglomeracji Katowickiej (27%), firmy azjatyckie w Łodzi (24%), a niemieckie w Poznaniu (24%). Warto zwrócić również uwagę na znaczny udział centrów z krajów skandynawskich w zatrudnieniu w Trójmieście (18%), Wrocławiu (17%) i Łodzi (16%), centrów szwajcarskich we Wrocławiu (17%) oraz francuskich w Aglomeracji Katowickiej (17%).

Duże zróżnicowanie występuje w strukturze usług świadczonych przez centra. Przedsiębiorstwa z sektora nowoczesnych usług finansowych obsługują szeroki wachlarz procesów dla klientów z wielu krajów świata reprezentujących różnorodne branże. Największa liczba podmiotów świadczy usługi w zakresie kilku kategorii procesów biznesowych. Największym udziałem w strukturze zatrudnienia analizowanych podmiotów odznaczają się usługi IT, które świadczy 37% pracowników. Działalność finansowo-księgową generuje 19% zatrudnienia, a usługi finansowe (bankowe, ubezpieczeniowe, inwestycyjne) - 11%. Znaczącą rolę w strukturze zatrudnienia odgrywają również - z 10% udziałem - usługi kontaktu z klientem. Te cztery kategorie procesów generują łącznie ponad $\frac{3}{4}$ zatrudnienia w sektorze.

Większość analizowanych przez ABSL centrów świadczy usługi na rzecz klientów z Niemiec (68%). Poza Niemcami, Wielką Brytanią i USA centra usług pracują najczęściej dla klientów z Polski, Francji i Szwajcarii.

Większość analizowanych podmiotów funkcjonuje w skali globalnej, na rzecz podmiotów ze wszystkich wyszczególnionych obszarów. Usługi świadczone dla wybranych krajów lub regionów świata są przedmiotem działalności 45% podmiotów. W przypadku 4% podmiotów usługi są skierowane do odbiorców z jednego kraju. Największy odsetek centrów koncentruje się na obsłudze klientów z Europy Zachodniej i Polski. Warto dodać, że globalny zasięg świadczonych usług charakteryzuje przede wszystkim działalność dużych centrów, zatrudniających w Polsce ponad 500 osób.

Niezaprzeczalny jest fakt, że funkcjonujący obecnie w Polsce inwestorzy w nowoczesne usługi biznesowe przyciągają kolejne podmioty zagraniczne. Upowszechnia się informacja, iż spośród krajów tej części Europy stanowimy najkorzystniejszy wybór. Dotychczasowe wybory lokalizacyjne zagranicznych przedsiębiorstw potwierdzają międzynarodowe rankingi atrakcyjności inwestycyjnej dla sektora nowoczesnych usług biznesowych. Ranking Tholons 2016 Top 100 Outsourcing Destinations prezentuje najbardziej atrakcyjne lokalizacje na

świecie, w których panują sprzyjające warunki do inwestycji, koszty pracy są relatywnie niskie, a pracodawcy mogą liczyć na wykwalifikowanych pracowników. Początek zestawienia wygląda następująco – dominują kraje Azji Pacyficznej, a konkretnie Indie i Filipiny. Liderem outsourcingu jest niezmiennie Bangalore nazywane indyjską Doliną Krzemową. Pierwszą, po grupie krajów azjatyckich, okazała się Polska. Kraków zajmuje dziewiątą lokatę, wyprzedzając takie miasta, jak kostarykańskie San José czy chińskie miasta: Shanghai i Pekin¹⁰.

4. Przyszłość sektora usług biznesowych w Polsce

Przedsiębiorstwa od dawna poszukiwały sposobów na ograniczenie kosztów. Spowolnienie gospodarcze i nasilająca się konkurencja cenowa skłoniły wiele podmiotów do podejmowania działań restrukturyzacyjnych, polegających na przenoszeniu niektórych funkcji do bardziej konkurencyjnych lokalizacji w innych krajach oraz poszukiwaniu nowych dostawców, mogących zaoferować najlepszy stosunek jakości do ceny. Dużą przewagą Polski pozostaje zarówno jej stabilność polityczna i gospodarcza, korzystna strefa czasowa i położenie geograficzne, jak również bliskość kulturowa z państwami Europy Zachodniej.

Utrzymanie pozycji Polski na globalizującym się rynku nowoczesnych usług biznesowych będzie zatem zależało od umiejętności skutecznego konkurowania z innymi krajami w segmencie bardziej zaawansowanych i specjalistycznych usług, świadczonych na najwyższym światowym poziomie. W dużej mierze zależy to od wysokiej jakości polskiej edukacji z uwzględnieniem szerokich kompetencji językowych. Rozwój tych kompetencji i dalsze inwestycje w kapitał ludzki nie pozostaną bez znaczenia dla rozwoju polskiej gospodarki i innowacyjności poprzez transfer wiedzy.

Zasadnym wydaje się podejmowanie wspólnych inicjatyw z ośrodkami akademickimi, w celu większego dostosowania kompetencji absolwentów do stanowisk, na które jest największe zapotrzebowanie. Transfer talentów, wdrażanie nowoczesnych modeli organizacyjnych oraz wykorzystanie doświadczeń centrów zagranicznych w Polsce mogą w znaczącym stopniu przyczynić się do unowocześnienia, poprawy konkurencyjności i poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw.

Nie należy zapominać o umiejscowieniu świadczenia nowoczesnych usług finansowych. Jak wskazuje A. Grycuk wokół tego sektora wytworzył się stabilny ekosystem powiązań i współpracy z branżą nieruchomości komercyjnych, podmiotami rekrutacyjnymi, administracją kluczowych miast, ośrodkami akademickimi oraz liczną grupą start-up'ów i mikroprzedsiębiorstw¹¹.

¹⁰ <http://www.polskibiznes.info/ranking-tholons-2016-polska-w-czolowce-swiatowego-outsourcingu/> [dostęp: 28.08 2016].

¹¹ A. Grycuk, *Centra nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, Biuro Analiz Sejmowych Infos, 6.02.2014, Nr 3 (163), s. 4.

Wnioski

Wyniki badań i analizy dotyczące sektora nowoczesnych usług biznesowych są dla Polski bardzo optymistyczne. Sektor usług dla biznesu doskonale pokazuje, jak ważne, poza kosztami pracy, są takie miękkie elementy, takie jak bliskość kulturowa oraz stabilność otoczenia biznesowego. Na tle regionu Europy Środkowo-Wschodniej Polska oferuje największą liczbę ośrodków miejskich, w których lokalizowane mogą być usługi biznesowe. W poszczególnych ośrodkach miejskich zauważalny jest jednak różny poziom kosztów oraz różne doświadczenie w zakresie prowadzenia takiej nowoczesnej działalności.

Niestety, również dla Polski, zauważyć można pierwsze symptomy relokacji centrów z rynków bardziej do mniej nasyconych lub nawet zamknięcie centrum i powrót do kraju macierzystego przedsiębiorstwa. Dlatego właściwym kierunkiem rozwoju sektora powinno być tworzenie większej ilości polskich centrów usług outsourcingowych, które świadczyłyby usługi dla partnerów zagranicznych z różnych krajów. Stwarzanie im korzystnych warunków rozwoju oraz zastosowanie „swoistej” opieki dla przedsiębiorców, których działalność przyciągnąć może kolejne inwestycje, nie tylko z Europy Zachodniej, ale również z państw naszego regionu. Wydaje się, że jest to rola dla wszystkich decydentów zainteresowanych rozwojem sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, mianowicie władz centralnych i samorządowych, uczelni kształcących przyszłych pracowników oraz deweloperów inwestujących w powierzchnie biurowe. W postępowaniu tym szczególnie ważne jest nastawienie się na długotrwałą współpracę między stronami przy zachowaniu stabilności, zarówno w zakresie gospodarczym, jak i politycznym.

Bibliografia

Chilimoniuk E., *Eksport usług biznesowych z Polski*, Zeszyty Naukowe UE w Poznaniu, Poznań 2011.

Ellram L.M., Tate W.L., Petersen K.J., *Offshoring and Reshoring: An Update on the Manufacturing Location Decision* [w:] „Journal of Supply Chain Management”, Vol. 49, No. 2. 2013.

Grycuk A., *Centra nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, Biuro Analiz Sejmowych Infos, 6.02.2014, Nr 3 (163).

Gutowski T., *Działalność badawczo-rozwojowa i innowacyjna przedsiębiorstw w kontekście idei zrównoważonego rozwoju*, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, Wrocław 2016, artykuł w druku

<http://www.polskibiznes.info/ranking-tholons-2016-polska-w-czolowce-swiatowego-outsourcingu/> [dostęp: 28 sierpnia 2016 r.].

Kompendium metod i technik zarządzania, pod red. Szymańska K., Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2015.

Marcinkowska E., *Rynek outsourcingu usług biznesowych w Polsce – stan i perspektywy rozwoju*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2015.

Quinn J. B., Hilmer F. G., *Strategic outsourcing* [w] „Sloan Management Review”, Vol. 35, No. 4, Summer, 1994.

CLOUD COMPUTING W BUDOWANIU KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI POLSKIEJ

Streszczenie

W badaniach konkurencyjności gospodarek coraz częściej podkreśla się znaczenie jakościowych determinantów związanych m.in. z postępowaniem technologicznym i innowacjami. Nowoczesne rozwiązania techniczne, technologiczne, organizacyjne i zdolność ich szybkiego wprowadzania decydują coraz częściej o konkurencyjności gospodarki. Nowy, chmurowy model biznesowy, wymusza na przedsiębiorstwach i administracji publicznej zmiany w sposobie prowadzenia działalności, sposobie organizacji biznesu, w relacjach z klientami, w modelu dostarczania usług.

Celem artykułu jest wykazanie, że wprowadzenie innowacyjnych usług, jakimi są rozwiązania cloud computingu umożliwia zwiększenie efektywności i wydajności funkcjonowania przedsiębiorstw i organów administracji publicznej, wpływając tym samym na ich wzrost konkurencyjności.

CLOUD COMPUTING IN DEVELOPING COMPETITIVENESS OF POLISH ECONOMY

Summary

Recent studies on competitiveness of economies emphasize the importance of quality determinants related to, among others, technological progress and innovation. Modern technical, technological and organizational solutions, along with their ability to be implemented rapidly determine increasingly the competitiveness of the economy. Solutions based on the cloud computing are forcing companies and government to implement changes in organization of their business, relationships with customers, model of service delivery.

The aim of this article is to demonstrate that the introduction of innovative services, such as cloud computing solutions, can increase the effectiveness of the functioning of enterprises and public administrations, thus affecting the growth of their competitiveness.

Keywords: cloud computing, competitiveness, Polish economy.

1. Charakterystyka i modele cloud computingu

Cloud computing, określany również jako przetwarzanie danych w chmurze lub chmura obliczeniowa jest terminem stosunkowo nowym, bowiem jego pierwsze naukowe użycie nastąpiło podczas wykładu Ramnatha Chellapa „Intermediaries in Cloud-computing: a new computer paradigm” w 1997 roku. Amerykańska agencja federalna National Institute of Standards and Technology określiła cloud computing jako „... wygodny, na żądanie, dostęp do sieci, do wspólnej puli konfigurowalnych zasobów obliczeniowych (np. serwerów, pamięci masowej, aplikacji i usług), które mogą być szybko uruchamiane i zamykane, przy

¹ Dr Olga Dębicka – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

minimalnym wysiłku zarządzania czy interakcji z usługodawcą”². Zasoby są dostarczane jako usługa za pośrednictwem Internetu a użytkownik nie musi się zajmować technicznymi aspektami jej działania. Wynikają z tego podstawowe cechy usług w chmurze, jakimi są dostęp do usługi niezależnie od miejsca, współdzielone zasoby, samoobsługowy charakter, mierzalność i elastyczność tych usług, dostęp na żądanie, opłata za realne użycie usługi³.

Istniejące typy rozwiązań cloud computingu zależą od sposobu przetwarzania i umiejscowienia serwerów. Wyróżnić wśród nich można:

- chmurę publiczną (zewnętrzną), w której usługi, takie jak aplikacje i ich przechowywanie, są dostępne dla odbiorców zewnętrznych poprzez Internet. Usługi mogą być bezpłatne lub udostępnione za odpłatnością za każdorazowe użycie;
- chmurę prywatną (wewnętrzną), w której wyłącznym użytkownikiem usługi jest jeden podmiot. Może ona występować w postaci infrastruktury wewnętrznej (*internal clouds*) przydzielonej jednemu przedsiębiorstwu lub infrastruktury zewnętrznej (*external private clouds*) do której dostęp jest możliwy poprzez VPN (*Virtual Private Network* – wirtualną sieć prywatną), wydzielony w ramach publicznie dostępnej sieci internetowej w której usługi ruchamiane są na dedykowanych serwerach;⁴
- chmurę hybrydową, która stanowi połączenie wydajnej, sprawnie działającej chmury zewnętrznej i sieci własnej. W chmurze tej przedsiębiorstwo dostarcza i zarządza zasobami wewnątrz organizacji a inne usługi są do niej dostarczane przez zewnętrznego providera. W praktyce takie połączenie polegać może na korzystaniu z chmury publicznej ale trzymaniu danych (np. danych klientów) we własnej bazie;
- chmurę grupową, wykorzystywaną przez zamknięty krąg użytkowników, który współdzieli ją między sobą.

Decyzja o wyborze danego typu środowiska chmurowego zależy od usług, z których aktualnie korzysta przedsiębiorstwo oraz możliwości optymalnej integracji wybranego modelu z istniejącą infrastrukturą.

Rozwiązania i praktyki cloud computingu, wraz ich narzędziami i elementami składowymi nadal podlegają ewolucji. Wraz z pierwszymi rodzajami usług świadczonych w chmurze, takimi jak stały dostęp do oprogramowania z odpłatnością za rzeczywiste korzystanie z niego (SaaS – *Software as a Service*), dostęp do środowiska pracy służącego do tworzenia, przetwarzania, instalowania i uruchamiania własnych aplikacji (PaaS – *Platform as a Service*) czy też oferowanie online dostępu do infrastruktury sprzętowej IT (IaaS – *Infrastructure as a Service*), na rynku dostępne są również:

² Mell P., T. Grance, *The NIST Definition of Cloud Computing (draft). Recommendations of the National Institute of Standards and Technology. NIST Special Publication 800-145*, Computer Security Division Information Technology Laboratory, National Institute of Standards and Technology, Gaithersburg, MD 20899-8930, January 2011, <http://www.nist.gov/itl/cloud/upload/cloud-def-v15.pdf> [dostęp: 28.08.2016]

³ Dębicka O., *Cloud computing – new opportunities for IT investments in global economy* [w:] *Challenges of global economy* pod red. O. Dębickiej i K. Dobrowolskiego, The Foundation for the Development of Gdańsk University, Gdańsk 2013, s. 245

⁴ Wielki J., *Analiza możliwości wykorzystania modelu cloud computingu w kontekście redukcji kosztów związanych z funkcjonowaniem infrastruktury IT współczesnych organizacji*, „Problemy Zarządzania”, vol. 13, nr 2 (52), t.1, Wyd. WZ UW, Warszawa 2015, s. 208.

- komunikacja jako usługa (*Communication as a Service - CaaS*),
- biznes jako usługa (*Business as a Service - BAAS*),
- bazy danych jako usługa (*Database as a Service - DaaS*),
- informacja jako usługa (*Information as a Service - IaaS*),
- integracja jako usługa (*Integration as a Service - IaaS*),
- dane jako usługa (*Data as a Service - DaaS*),
- bezpieczeństwo jako usługa (*Security as a Service - SaaS*),
- zarządzanie jako usługa (*Management as a Service - MaaS*),
- testowanie jako usługa (*Testing as a Service - TaaS*),
- poczta jako usługa (*Email as a service - EaaS*),
- administracja publiczna jako usługa (*Government as a Service – GaaS*)⁵.

Współcześnie coraz więcej nowych funkcjonalności umieszczanych jest w modelu chmur obliczeniowych a konkretne zagadnienie biznesowe lub IT może być zrealizowane w odpowiedniej kombinacji modeli usługowych.

2. Usługi w chmurze a konkurencyjność przedsiębiorstw

W literaturze przedmiotu istnieje wiele definicji konkurencyjności przedsiębiorstw. Koncepcje tradycyjne koncentrują się na realnych mechanizmach i czynnikach konkurencyjności, w nowych koncepcjach podkreśla się rolę czynników i mechanizmów sfery regulacji. Dynamiczne ujęcie konkurencyjności zakłada, iż zmienność otoczenia powoduje niejako konieczność odejścia od bazowania na prostych przewagach wynikających z niskich kosztów produkcji w budowie wewnętrznych źródeł przewag konkurencyjnych i przejście do nowoczesnych obszarów związanych z wykorzystaniem nowoczesnych technologii w produkcji i organizacji⁶.

Wpływ technologii informatycznych (*Information Technologies – IT*) na konkurencyjność przedsiębiorstw i zajęcie odpowiedniej pozycji na rynku są analizowane od ponad czterech dekad. Od lat 90. XX wieku technologie informacyjne zaczęły być postrzegane jako krytyczny czynnik dla funkcjonowania przedsiębiorstw⁷. Henderson i Venkatraman, rozważając relacje między strategiami biznesowymi przedsiębiorstw a strategiami ich informatyzacji, w swoim modelu strategicznej współzależności (1993), przedstawili dwie klasy sprzężeń między nimi: integracji funkcjonalnej i dostosowania strategicznego⁸. Farbey, Land

⁵ Linthicum D.S., *Cloud Computing and SOA Convergence in Your Enterprise: A Step-by-Step Guide*, Addison-Wesley Information Technology Series, Pearson Education, 2009; M. Mayevsky, *Ekonomia chmur*, Wyd. Foreknowledge, Londyn 2013, s. 74-89.

⁶ Brodowska-Szewczuk J., *Konkurencyjność przedsiębiorstw i źródła przewagi konkurencyjnej*, „Zeszyty Naukowe. Seria Administracja i Zarządzanie”, nr 80 (7), 2009, str. 93.

⁷ Dębicka O., *Cloud computing – new opportunities for IT investments in global economy* [w:] *Challenges of global economy* pod redakcją O. Debickiej, K. Dobrowolskiego, The Foundation for the development of Gdańsk University, Gdańsk 2013, s. 241-243.

⁸ Henderson c., Venkatraman N., *Strategic allignment: Leveraging Information Technology for Transforming Organizations*, „IBM System Journal”, 1993 nr 32 (1) (przedruk w: S. Clarke, *Information Systems Strategic Management*, rozdz. 5, Routledge, London 2000).

i Targett wykazali w tym samym roku korzyści wynikające z właściwej strategii IT zgrupowane zgodnie z teorią struktur organizacyjnych Mintzberg'a w pięciu obszarach: strategicznym, zarządzania, operacyjnym, funkcjonalnym i wsparcia⁹.

Wielu badaczy, bazując na rynkowej teorii przedsiębiorstw (MBV) w analizie relacji między IT i przewagą konkurencyjną, uważa, że szerokie zastosowanie IT spowoduje bardziej intensywną konkurencję pomiędzy przedsiębiorstwami, a to może przynieść firmom przewagę konkurencyjną poprzez zwiększenie ich zdolności do wykorzystania okazji, obrony przed zagrożeniami, a także zmiany swojej pozycji na rynku¹⁰.

Bazując na zasobowej teorii przedsiębiorstw (RBV), niektórzy badacze zaproponowali koncepcję "zasobów IT" i stwierdzili, że podstawą do uzyskania przewagi konkurencyjnej są heterogeniczne zasoby IT firm. Mata et al. wyróżnili cztery zasoby IT, tj. wymogi kapitałowe, opatentowane technologie, techniczne umiejętności IT i menedżerskie umiejętności IT, i doszli do wniosku, że kierownicze umiejętności IT są jedynym zasobem, który może zapewnić trwałą przewagę konkurencyjną z punktu widzenia teorii zasobowej¹¹. Zgodnie z metodą VRIN Barnley'a, IT nie może przynieść trwałej przewagi konkurencyjnej bezpośrednio dla przedsiębiorstw ze względu na niewystępowanie niedoboru i powtarzalność. Ale przy ścisłym zintegrowaniu IT ze strategią biznesową, procesami organizacyjnymi i innymi zasobami wewnętrznymi i zewnętrznymi, o przyczynowej wieloznaczności i złożoności, zasoby IT stają się trudne do naśladowania i kopiowania przez konkurencję. Potwierdzają to badania Qi et al., którzy wskazali, iż osiągnięcie konkurencyjnych zasobów informatycznych wymaga znacznych nakładów czasu i umiejętności, jest więc trudne do naśladowania i skopiowania, stając się tym samym źródłem przewagi konkurencyjnej¹².

Uznając za B. Godziszewskim, że „istota przewagi konkurencyjnej sprowadza się do tego, że przedsiębiorstwo robi coś lepiej, dzięki czemu osiąga lepsze rezultaty”¹³, nie sposób pominąć możliwości, oferowanych przedsiębiorstwom w ramach różnych, odpowiednich dla danego podmiotu, kombinacji usług chmurowych. Rozwiązania te stanowią kolejny etap w rozwoju dostarczania narzędzi IT dla przedsiębiorstw, stanowiąc rozwiązanie alternatywne do inwestowania we własne zasoby IT. Szczególny nacisk położony jest w nim na wydajność, konkurencyjność i szybkość reakcji (rys. 1) przy zapotrzebowaniu na rozwiązania obniżające koszty prowadzenia działalności gospodarczej.

⁹ Farbley B, Land F., Targett D., *IT investment: A study of methods and practice*, Butterworth-Heinemann, Oxford 1993.

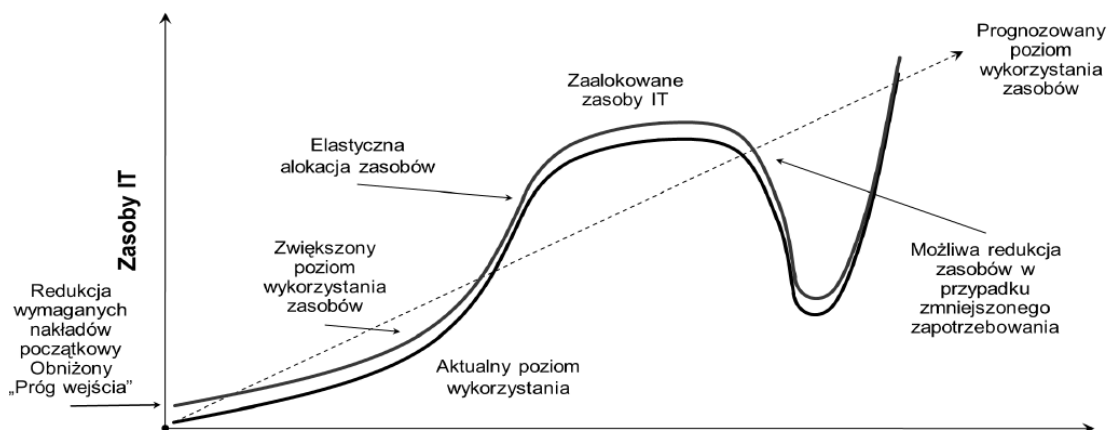
¹⁰ Peteraf, M.A., Bergen, M.E., *Scanning Dynamic Competitive Landscapes: A Market-Based and Resource-Based Framework*. "Strategic Management Journal", vo. 24, no 10, 2003, 1027-1041, <http://dx.doi.org/10.1002/smj.325> [dostęp: 1.09.2016]

¹¹ Mata, F.J., Fuerst, W.L., Barney, J.B., *Information Technology and Sustained Competitive Advantage: A Resource-Based Analysis*. "MIS Quarterly", vol 19, no 4, 1995, 487-505. <http://dx.doi.org/10.2307/249630> [dostęp: 7.09.2016].

¹² Qi, X.F., Lan, B.X., *IT Resources and Sustainable Competitive Advantage: From the Firm Resource-Based View*. "Journal of Tsinghua University (Science and Technology)", no. 46, 930-935

¹³ Godziszewski B., *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, UMK, Toruń 2001, s. 59.

Rysunek 1. Wykorzystanie zasobów IT w modelu cloud computing



Źródło: Materiały Microsoft, <http://azurecloud.pl/opis-Azure.html> [dostęp:16.08.2016].

Redukcja wydatków na IT była pierwotnie jednym z istotnych powodów korzystania z usług cloud computingu w wielu przedsiębiorstwach w ostatnich latach. Rezygnacja z kupna rozbudowanej infrastruktury IT nie powoduje bieżącego i przyszłego obciążenia budżetu przedsiębiorstwa, bowiem zgodnie z zasadami księgowania zakup infrastruktury IT stanowi wydatek inwestycyjny (CAPEX), zaś wydatki na zasoby IT w chmurze stanowią koszty prowadzenia działalności operacyjnej (OPEX).

Elastyczność i skalowalność usług w modelu cloudowymi pozwalała przedsiębiorstwom na precyzyjne dostosowanie się do zmian zapotrzebowania na zasoby IT, ograniczając w ten sposób ryzyko niedoszacowania lub przeszacowania inwestycji. Pozwalało to również zmniejszyć straty związane z niepełnym wykorzystaniem możliwości infrastruktury poszczególnych organizacji, np. pamięci przechowywania danych, mocy obliczeniowej, czy niepełnego wykorzystania zakupionego oprogramowania. Usługi cloudowe umożliwiały zmianę struktury wydatków na IT, w której 89% nakładów przeznaczonych było na utrzymanie wykorzystywanego sprzętu i aplikacji a jedynie 11% na rozwój nowych aplikacji¹⁴.

Redukcja kosztów stała się podstawową korzyścią przejścia do modelu cloudowego, jednak dzisiejsze organizacje kładą większy nacisk na określanie, jak wykorzystać chmurę w celu umożliwienia transformacji procesów biznesowych. Zdolność do szybkiego reagowania na sygnały dochodzące z rynku stanowi jedną z podstaw budowy konkurencyjności przedsiębiorstw. Wymagane są do tego również odpowiednie zasoby informatyczne a dostawcy usług cloud computing oferują w modelu publicznym bogatą gamę usług i produktów, które zazwyczaj ze względu na cenę osiągalne były tylko dla dużych firm o ugruntowanej pozycji na rynku. Finansowy próg wejścia na rynek w modelu cloud computing jest znacznie niższy w porównaniu z tradycyjnym modelem, dodatkowo firmy uzyskują tani dostęp do

¹⁴ Wielki J, *Analiza możliwości wykorzystania cloud computingu w kontekście redukcji kosztów związanych z funkcjonowaniem infrastruktury IT współczesnych organizacji*, „Problemy Zarządzania”, vol. 13, nr 2 (52), t 1, Wyd. WZ UW, Warszawa 2015.

wyspecjalizowanych narzędzi, dzięki którym od początku swojej działalności mogą z powodzeniem konkurować na rynku. Podnosi tym samym konkurencyjność słabszych kapitałowo przedsiębiorstw. Wyrównuje to pod pewnymi względami szanse dużych i małych przedsiębiorstw, prowadząc poprzez wzrost konkurencji do poprawy jakości oferowanych usług i szybszego wzrostu gospodarczego.

Istotnym aspektem przeniesienia części zasobów IT do chmury obliczeniowej jest zwiększenie mobilności pracowników danego przedsiębiorstwa, którzy mając do nich dostęp niezależnie od miejsca, w którym się znajdują, mogą wykonywać zadania, znajdując się poza siedzibą przedsiębiorstwa. Ułatwione są też możliwości rozwoju przedsiębiorstwa. Zmiana siedziby nie wymaga fizycznego przemieszczania całej infrastruktury informatycznej. Otwarcie nowego oddziału staje się znacznie łatwiejsze, bowiem podłączenie nowej placówki do Internetu powoduje automatyczną integrację z systemem zarządzania przedsiębiorstwem.

Nie sposób wobec powyższego dostrzec wpływu rozwiązań cloudowych na główne czynniki konkurencyjności przedsiębiorstwa analizowane przez E. Skawińską¹⁵, tj.:

- *na źródła przewagi konkurencyjnej* zarówno poprzez możliwość wprowadzenia innowacji organizacyjnych i produktowych, wykorzystanie postępu technologicznego wskutek dostępu do nowoczesnych rozwiązań IT oraz możliwość przeprowadzenia restrukturyzacji przedsiębiorstwa czy zastosowanie nowych metod podnoszenia wiedzy i umiejętności pracowników;
- *na potencjał konkurencyjności i umiejętności* poprzez zmiany w sposobie organizacji biznesu, w relacjach z klientami, w modelu dostarczania usług,
- *na instrumenty konkurowania* w tym jakość produktów i usług, ich zróżnicowanie, nowe metody promocji i sprzedaży a także budowanie wizerunku przedsiębiorstwa.

Stopień wykorzystania rozwiązań chmurowych w polskich przedsiębiorstwach jest obecnie mały. Według danych GUS w 2015 roku jedynie 7,3% ogółu przedsiębiorstw wykorzystywało jakąkolwiek formę chmury obliczeniowej, przy czym wskaźnik dla dużych firm i korporacji wyniósł 24,7%¹⁶. W Unii Europejskiej już w 2014 roku co piąte przedsiębiorstwo wykorzystywało tę technologię do usprawnienia procesów biznesowych, w tym 46% z nich na zaawansowanym poziomie, przenosząc do chmury aplikacje księgowo, finansowe, oprogramowanie CRM czy ERP¹⁷. W badaniach przeprowadzonych w Europie przez firmę Interxion przeprowadzonych 76% respondentów stwierdziło, że ich firmy korzystają lub planują wdrożenie usług chmurowych w ciągu najbliższych 24 miesięcy¹⁸. W Polsce obserwuje się jednak stały wzrost zainteresowania cloud computingiem. W 2015 roku rynek cloud computingu był wart w Polsce około 400 mln i obserwuje się trend wzrostowy¹⁹. Firma badawcza PMR w swoim raporcie „*Rynek przetwarzania danych w chmurze 2016*.”

¹⁵ Skawińska E., *Konkurencyjność przedsiębiorstw-nowe podejście*, PWN, Warszawa-Poznań 2002, s. 83.

¹⁶ *Spoleczeństwo informacyjne w Polsce w 2015 r.. Opracowanie sygnałne*, GUS, Warszawa 2015, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwoinformacyjne/> [dostęp: 6.09.2016]

¹⁷ *Information society statistics – enterprises*, Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Information_society_statistics_-_enterprises#Focus_on_cloud_computing [dostęp: 5.09.2016]

¹⁸ Mayevsky M., *Ekonomia chmur*, Wyd. Foreknowledge, Londyn 2013, str. 128.

¹⁹ *Tylko co piąta polska firma korzysta z systemów zarządzania zasobami. Branża IT liczy na więcej zamówień*, http://www.biznes.newseria.pl/news/tylko_co_piata_polska.p1782115237 [dostęp: 3.09.2016]

Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2016-2021”, prognozuje utrzymanie wysokiej dynamiki wzrostu rynku usług chmury publicznej, która już w 2015 roku wzrosła o blisko jedną trzecią²⁰. W raporcie podano, iż „...na korzyść rozwiązań chmury publicznej działa przede wszystkim potencjalna liczba odbiorców, w tym popularyzacja rozwiązań wśród małych i średnich firm. W przypadku chmury prywatnej natomiast czynnikiem o podobnym kierunku oddziaływania jest wielkość kontraktów, które zwykle mają zupełnie inny charakter i skalę niż w przypadku rozwiązań chmury publicznej”²¹. Najdynamiczniej rosnącą gałęzią cloud computingu jest analityka biznesowa, w tym analiza Big Data, z której korzysta w Polsce co czwarte przedsiębiorstwo zatrudniające powyżej 250 pracowników²².

3. Usługi w chmurze w poprawie konkurencyjności polskiej administracji

Usługi przetwarzania w chmurze mogą przyczynić się również do zwiększenia sprawności funkcjonowania organów administracji państwowej oraz zwiększenia stopnia cyfryzacji wymiany informacji. Administracja publiczna w Polsce stosuje głównie tradycyjny model świadczenia usług IT, oparty na pozyskiwaniu zasobów informatycznych na potrzeby poszczególnych jednostek administracyjnych i wykorzystaniu własnej kadry IT do administrowania i zarządzania pozyskanymi zasobami i rozwiązaniami. Model ten sprzyja tzw. silosowości wdrażanych rozwiązań i wzrostowi ogółu nakładów na rozwiązania IT. Przejście do modelu chmurowego stwarza szanse dla administracji publicznej na osiągnięcie korzyści w wymiarze społecznym, biznesowym i finansowym, tj.:

- w wymiarze społecznym są to korzyści osiągane przez przedsiębiorców i obywateli dzięki powszechnemu dostępowi do e-usług, które przyczyniają się do poprawy jakości usług świadczonych przez urzędy, ich lepszą dostępność i ilość²³,
- w wymiarze biznesowym są to korzyści osiągnięte poprzez dostęp do najnowszych technologii, dzięki którym jednostki administracji państwowej mogą osiągnąć wyższą efektywność działania i poprawić swój wizerunek w oczach klientów,
- w wymiarze finansowym są to oszczędności wynikające ze zmniejszenia wydatków ogółem na zasoby IT dzięki ich bardziej efektywnemu wykorzystaniu oraz zmianie ich struktury i rozłożenia w czasie, co korzystnie wpływa na elastyczność gospodarowania środkami²⁴.

²⁰ PMR: *Polski rynek cloud computing wzrośnie o ponad 30% w 2016 r.*, <http://stooq.com/n/?f=1080948&c=1&p=0> [dostęp 3.09.2016].

²¹ *Ibidem*.

²² *Jaka pogoda na cloud computing*, <http://www.itpolska-news.pl/jaka-pogoda-na-cloud-computing/>, [dostęp: 05.9.2016]

²³ Według danych GUS z e-administracji w 2014 r. korzystało 92,4% przedsiębiorstw, przy czym tę formę kontaktu z administracją publiczną stosowały prawie wszystkie firmy duże i średnie. „*Spoleczeństwo informacyjne w Polsce w 2015 r.. Opracowanie sygnałne*”, GUS, Warszawa 2015.

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwoinformacyjne/> [dostęp: 06.09.2016]

²⁴ *Ekspertyza badawcza w przedmiocie możliwości wykorzystania usług przetwarzania w chmurze obliczeniowej (cloud computing) w sektorze administracji publicznej (z uwzględnieniem JST) w Polsce*, str.171-177. https://mac.gov.pl/files/ekspertyza_chmura_2014_raport_glowny.pdf, [dostęp: 04.05.2016]

Podążając za promowanymi przez Komisję Europejską działaniami na rzecz szybkiego wdrożenia chmury obliczeniowej jako rozwiązania zwieszającego produktywność administracji publicznej w UE, w Polsce uwzględniono wykorzystanie rozwiązań chmurowych przez administrację w szeregu dokumentach planistycznych, w tym w Programie Zintegrowanej Informatyzacji Państwa, w którym założono uruchomienie Państwowej Chmury Obliczeniowej na poziomie regionalnym i centralnym (realizacja działań została przewidziana na lata 2015-2020). Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji zakłada rozwój e-usług jako strategiczny kierunek rozwoju polskiej administracji, zarówno w relacjach wewnętrznych między poszczególnymi jednostkami administracji jak i w kontaktach z przedsiębiorstwami i obywatelami.

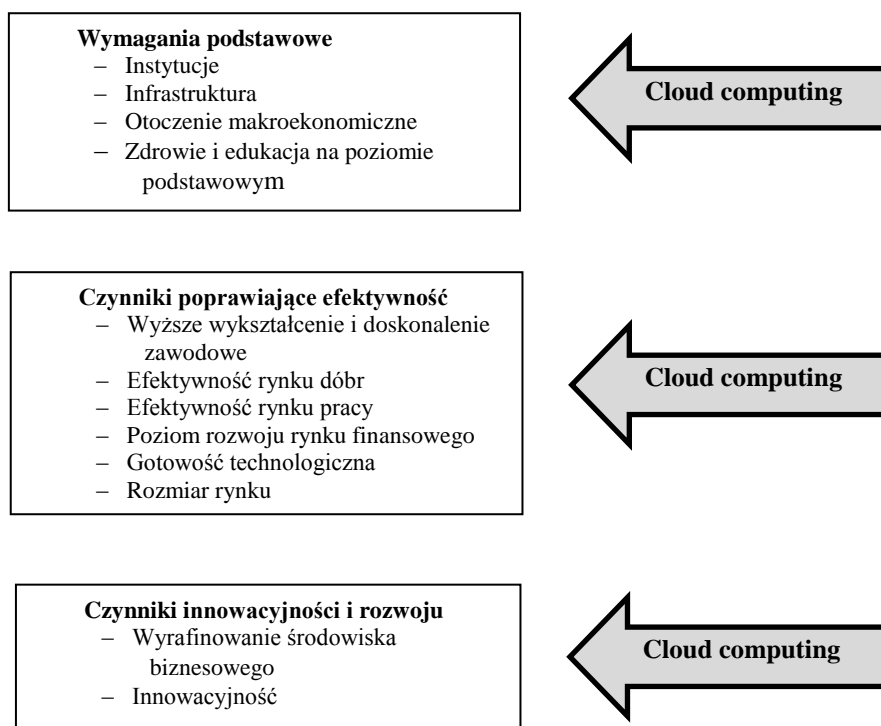
Raport Polska 2030, DSRK2030 oraz SRK2020 definiują cele oraz kierunki interwencji zbieżne z koncepcją chmury – przetwarzanie w chmurze jest jednym z możliwych sposobów ich wdrożenia. Celami tymi są zwiększenie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki (w tym zwiększenie wykorzystania technologii cyfrowych), stworzenie efektywnego i sprawnego państwa (w tym wprowadzenie jednolitych zasad e-administracji) oraz zrównoważenie potencjału rozwojowego regionów Polski (w tym zapewnienie dostępu do usług publicznych o określonym standardzie)

Obok e-aplikacji usprawniających obsługę obywateli i przedsiębiorstw, głównymi trendami w zakresie wykorzystania chmury obliczeniowej w administracji publicznej na świecie są nie tylko chmury obliczeniowe na poziomie rządowym i regionalnym wspierające interoperacyjność, ujednoczenie źródeł danych i ich integrację lecz również wdrażanie aplikacji wspierających obieg dokumentów, mówienia publiczne czy inne funkcje wsparcia w urzędach.

W Polsce rozważa się przyjęcie podobnego kierunku rozwoju cloud computingu w administracji publicznej, który umożliwia odejście od nieefektywnego podejścia do informatyki na rzecz koncentracji na rozwoju usług nie zaś projektów informatycznych, koncentrując się na optymalizacji alokacji zasobów i na optymalizacji wdrożeń, na zapewnieniu różnorodności form dostępu do e-usług i ograniczeniu papierowego obiegu dokumentów.

Wnioski – korzyści dla całej gospodarki

Konkurencyjność gospodarcza krajów, według ekspertów Światowego Forum Ekonomicznego (WEF), opiera się na 12 filarach zgrupowanych w trzech podstawowych obszarach: wymaganiach podstawowych, czynnikach podnoszących efektywność oraz czynnikach innowacyjności i rozwoju. Filary są ze sobą silnie powiązane i wzajemnie się wzmacniają. Rozwiązania chmurowe, a dokładniej odpowiednia kombinacja narzędzi i metod dostarczania zasobów IT, może wywrzeć wpływ na wszystkie trzy obszary (rys. 2)

Rysunek 2. Cloud computing a obszary konkurencyjności gospodarczej

Źródło: Opracowanie własne

Szerokie korzystanie z cloud computingu jest korzystne z punktu widzenia gospodarki – chmura pozwala na szybsze i tańsze uruchamianie innowacyjnych e-usług, pomaga przedsiębiorstwom elastycznie dostosować się do zmieniającej się sytuacji rynkowej, zwiększa ich konkurencyjność oraz obniża koszty działalności operacyjnej. Z kolei wdrożenie modelu cloud w administracji oznacza poprawę funkcjonowania urzędów oraz mniejsze wydatki publiczne. Korzyści z wdrażania cloud computing odnosi więc cała gospodarka:

- 4) Start-up'y uzyskują dostęp do niskokosztowej infrastruktury IT niezbędnej do rozpoczęcia działalności, w tym narzędzi do rozwoju wysokiej jakości produktów cyfrowych. Następuje wyrównanie możliwości technologicznych z dużymi przedsiębiorstwami.
- 5) Przedsiębiorstwa z sektora MSP, które dotychczas zazwyczaj ograniczały wydatki na nowe technologie, dzięki rozwiązaniom z obszaru chmur publicznych i wspólnotowych również otrzymują dostęp do narzędzi technologicznych i organizacyjnych wykorzystywanych dotąd przez duże korporacje, uzyskując tym samym możliwości rozwoju i konkurowania z większymi podmiotami.
- 6) Duże przedsiębiorstwa, korzystając zazwyczaj z rozwiązań chmury hybrydowej czy dedykowanej, czerpią korzyści z usprawnionej organizacji oraz efektywniejszych procesów biznesowych. Śledzenie rozwoju produktów wprowadzanych na rynek przez

statupy czy sektor MSP może również odciążyć je od ponoszenia kosztów i ryzyka tworzenia szerokiej skali własnych, nowych produktów.

- 7) Administracja państwowa, w której następuje usprawnienie procedur na styku urząd-obywatel, które dzięki rozwiązaniom chmury publicznej stają się intuicyjne, szybkie i łatwe²⁵.

Korzyści odnoszone przez podmioty ekonomiczne mogą być zaobserwowane w krótszym i dłuższym terminie. Korzyści natychmiastowe, wynikające ze zmiany sposobu dostarczania aplikacji i poprawy efektywności kosztowej związane są z:

- redukcją kosztów budowy i utrzymania infrastruktury IT,
- zwiększeniem elastyczności IT i niższe koszty awarii,
- polepszeniem wydajności procesów biznesowych i efektywności zarządzania,
- ukierunkowaniem na wzrost wydajności,
- wzmocnieniem współpracy i kooperacji wewnętrznej i zewnętrznej,
- ułatwieniem zwinności biznesowej,
- lepszymi usługami dla obywateli²⁶.

Do korzyści długoterminowych należą:

- możliwość przyspieszenie innowacji,
- transformacja R&D i nauki,
- wsparcie wzrostu PKB,
- tworzenie nowych miejsc pracy,
- wzmocnienie pozycji jednostki,
- poprawa konkurencyjności,
- transformacja edukacji,
- promowanie zrównoważonego rozwoju,
- dostarczenie okazji do skokowych zmian²⁷.

Bibliografia

Brodowska-Szewczuk J., *Konkurencyjność przedsiębiorstw i źródła przewagi konkurencyjnej*, „Zeszyty Naukowe. Seria Administracja i Zarządzanie”, nr 80 (7), 2009.

Dębicka O., *Cloud computing – new opportunities for IT investments in global economy* [w:] *Challenges of global economy* pod red. Dębicka O., Dobrowolski K., The Foundation for the Development of Gdańsk University, Gdańsk 2013.

Eksperyta badawcza w przedmiocie możliwości wykorzystania usług przetwarzania w chmurze obliczeniowej (cloud computing) w sektorze administracji publicznej (z uwzględnieniem JST) w Polsce, https://mac.gov.pl/files/eksperyta_chmura_2014_raport_glowny.pdf, [dostęp: 04.05.2016].

²⁵ Mayevsky M., *Ekonomia chmur*, Wyd. Foreknowledge, Londyn 2013, s. 129-130.

²⁶ *Exploring the Future of Cloud Computing: Riding the Next Wave of Technology-Driven Transformation*. World Economic Forum in partnership with Accenture, 2010. <https://members.weforum.org/pdf/ip/ittc/Exploring-the-future-of-cloud-computing.pdf> [data dostępu: 06.09.2016]

²⁷ *Ibidem*.

Exploring the Future of Cloud Computing: Riding the Next Wave of Technology-Driven Transformation. World Economic Forum in partnership with Accenture, 2010.
<https://members.weforum.org/pdf/ip/ittc/Exploring-the-future-of-cloud-computing.pdf> [data dostępu: 06.09.2016].

Farbley B., Land F., Targett D., *IT investment: A study of methods and practice*, Butterworth-Heinemann, Oxford 1993.

Godziszewski B., *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, UMK, Toruń 2001.

Henderson c., Venkatraman N., *Strategic allignment: Leveraging Information Technology for Transforming Organizations*, "IBM System Journal", 1993 nr 32 (1) (przedruk w: S. Clarke, *Information Systems Strategic Management*, rozdz. 5, Routledge, London 2000).

Information society statistics – enterprises, Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/> [dostęp: 5.09.2016].

Jaka pogoda na cloud computing, <http://www.itpolska-news.pl/jaka-pogoda-na-cloud-computing/>, [dostęp: 05.9.2016].

Linthicum D.S., *Cloud Computing and SOA Convergence in Your Enterprise: A Step-by-Step Guide*, Addison-Wesley Information Technology Series, Pearson Education, 2009.

Mata, F.J., Fuerst, W.L., Barney, J.B., *Information Technology and Sustained Competitive Advantage: A Resource-Based Analysis*. "MIS Quarterly", vol 19, no 4, 1995, 487-505.
<http://dx.doi.org/10.2307/249630> [dostęp: 7.09.2016].

Mayevsky M., *Ekonomia chmur*, Wyd. Foreknowledge, Londyn 2013.

Mell P., T. Grance, *The NIST Definition of Cloud Computing (draft). Recommendations of the National Institute of Standards and Technology*. NIST Special Publication 800-145, Computer Security Division Information Technology Laboratory, National Institute of Standards and Technology, Gaithersburg, MD 20899-8930, January 2011, <http://www.nist.gov/itl/cloud/upload/cloud-def-v15.pdf> [dostęp: 28.08.2016]

Peteraf, M.A., Bergen, M.E, *Scanning Dynamic Competitive Landscapes: A Market-Based and Resource- Based Framework*."Strategic Management Journal", vo. 24, no 10, 2003, 1027-1041,
<http://dx.doi.org/10.1002/smj.325> [dostęp: 1.09.2016].

PMR: Polski rynek cloud computing wzrośnie o ponad 30% w 2016 r.,
<http://stooq.com/n/?f=1080948&c=1&p=0> [dostęp 3.09.2016].

Qi, X.F., Lan, B.X., *IT Resources and Sustainable Competitive Advantage: From the Firm Resource-Based View*. "Journal of Tsinghua University (Science and Technology)", no. 46, 930-935.

Skawińska E., *Konkurencyjność przedsiębiorstw-nowe podejście*, PWN, Warszawa-Poznań 2002.

Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2015 r.. Opracowanie sygnałne, GUS, Warszawa 2015,
<http://stat.gov.pl/> [dostęp: 6.09.2016].

Tylko co piąta polska firma korzysta z systemów zarządzania zasobami. Branża IT liczy na więcej zamówień, http://www.biznes.newseria.pl/news/tylko_co_piata_polska,p1782115237 [dostęp: 3.09.2016].

Wielki J, *Analiza możliwości wykorzystania cloud computingu w kontekście redukcji kosztów związanych z funkcjonowaniem infrastruktury IT współczesnych organizacji*, „Problemy Zarządzania”, vol. 13, nr 2 (52), t 1, Wyd. WZ UW, Warszawa 2015.

ICT SZANSĄ NA WZROST KONKURENCYJNOŚCI POLSKICH PODMIOTÓW WYKONUJĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ LECZNICZĄ

Streszczenie

Technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT) są coraz częściej wykorzystywane przez polskie podmioty wykonujące działalność leczniczą. Przedstawione w artykule przykłady dowodzą, że rozwiązania ICT mogą stanowić istotny czynnik wpływający na wzrost ich konkurencyjności. Nierzadko pozwalają im także wchodzić na nowe, krajowe lub zagraniczne rynki. Umiejętne wykorzystanie ICT w prowadzeniu działalności w warunkach globalizacji oraz integracji może być źródłem korzyści zarówno dla podmiotów, jak i konsumentów opieki zdrowotnej. W niniejszym artykule dokonano analizy potencjału wybranych rozwiązań z zakresu ICT. Uwzględniono przy tym kontekst konkurencyjności polskich podmiotów z sektora opieki zdrowotnej na arenie krajowej oraz międzynarodowej. Realizacja przyjętego celu wymagała przeprowadzenia analizy piśmiennictwa oraz ustawodawstwa, wykorzystania metod komparatywnych oraz wnioskowania logicznego.

ICT AS AN OPPORTUNITY TO INCREASE COMPETITIVENESS OF THE POLISH HEALTH CARE PROVIDERS

Summary

Information and Communication Technologies (ICT) are increasingly being used by the Polish health care providers. Examples presented in the article show that ICT solutions can be an important factor in the increase of their competitiveness. Such solutions often allow them also to enter new, domestic or foreign markets. Skillful use of ICT in running businesses under conditions of globalization and integration can be a source of benefits for both health care providers and consumers of health care. This article analyses the potential of the selected solutions in the field of ICT. It takes into account the context of the competitiveness of Polish health care providers on the national and international level. Such objective required an analysis of the literature and legislation, the use of comparative methods and logical reasoning.

Keywords: competitiveness, ICT, healthcare.

Wstęp

Technologie informacyjno-komunikacyjne (*Information and Communication Technologies - ICT*) odgrywają coraz większą rolę w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego. Przyjmuje się, że ICT to „cała rodzina technologii gromadzących, przetwarzających, i przesyłających dane i informacje w formie elektronicznej. Obejmuje ona infrastrukturę teleinformatyczną (sprzęt komputerowy, sieci i sprzęt telefoniczny) oraz oprogramowanie (w tym e-produkty, e-usługi i wszelkiego rodzaju aplikacje)². Należy przy

¹Dr Karol Korczak – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

²E. Ziemia (red.), *Czynniki sukcesu i poziom wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2015, s. 14.

tym podkreślić, że w wielu publikacjach i opracowaniach ICT jest definiowane podobnie lub wręcz utożsamiane z pojęciem technologii informacyjnej (*Information Technology - IT*)³.

W Polsce jednym obszarów, w którym obserwujemy ostatnio intensywny rozwój wykorzystania ICT, jest ochrona zdrowia. Podmioty funkcjonujące w tym obszarze coraz częściej wykorzystują rozwiązania ICT wspomagające zarządzanie działalnością administracyjną oraz medyczną. Należą do nich m. in. zintegrowane, kompleksowe rozwiązania typu HIS (*Hospital Information System*), systemy doradcze, informowania kierownictwa, edukacyjne, wspomagające relacje z pacjentami⁴. Równocześnie rośnie także zapotrzebowanie na świadczenia zdrowotne realizowane z wykorzystaniem ICT⁵. Dotyczy to zarówno osób chorych, jak i zdrowych. W wyniku połączenia dwóch poprzednich sentencji wyłania się grupa konsumentów opieki zdrowotnej, która określana jest mianem „e-pacjentów”⁶. Charakteryzuje ją m.in. chęć zdobywania wiedzy na temat zdrowia i choroby, większe zaangażowanie w proces diagnostyczno-terapeutyczny, wyższe wymagania jeżeli chodzi o komfort obsługi oraz otwartość na nowe technologie. E-pacjenci w relacjach z podmiotami chętnie wykorzystują różnorodne narzędzia internetowe oraz mobilne. Można tutaj wymienić m.in.: konsultacje z personelem medycznym, dostęp do dokumentacji medycznej oraz wyników badań, rejestrację na wizytę, porady z zakresu promocji zdrowia, zamawianie wizyt domowych czy też e-receptę⁷.

W związku z powyższym przed polskimi podmiotami wykonującymi działalność leczniczą pojawiają się nowe perspektywy. ICT może się przyczynić m.in. do efektywniejszego funkcjonowania podmiotu, lepszej obsługi pacjenta, większej dostępności świadczeń zdrowotnych, a co za tym idzie także do wzrostu jego konkurencyjności. Odpowiednie wykorzystanie potencjału ICT może pomóc w dążeniu do osiągnięcia równowagi między podażą świadczeń zdrowotnych a popytem na te świadczenia występującym po stronie

³ Zob. np.: M. Cieciora, *Podstawy technologii informacyjnych z przykładami zastosowań*, Wydawnictwo VIZJA PRESS&IT, Warszawa 2006 s. 19 lub porównaj definicje obu pojęć dostępne w internetowym słowniku Głównego Urzędu Statystycznego (<http://stat.gov.pl/metainformacje/sownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej> [dostęp 15.05.2016]).

⁴ Więcej na ten temat w: T.A. Karkowski, K. Korczak, *Zarządzanie wiedzą w ochronie zdrowia z wykorzystaniem wybranych rozwiązań ICT*, Wydawnictwo Wolters Kluwer SA, Warszawa 2016. Zob. także: W. Miroń, K. Szymaniec-Mlicka, *Wykorzystanie narzędzi ICT w zarządzaniu podmiotem leczniczym na przykładzie procesu rozliczania świadczeń zdrowotnych z Narodowym Funduszem Zdrowia* [w:] J. Gołuchowski, A. Frączkiewicz-Wronka (red.), *Technologie wiedzy w zarządzaniu publicznym 2013*, Studia Ekonomiczne 199, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014.

⁵ Zob. np.: A. Sołtysik-Piorunkiewicz, M. Furmankiewicz, P. Ziuziański, *Wykorzystanie technologii ICT w społeczeństwie informacyjnym w świetle badań systemów zarządzania wiedzą w e-zdrowiu* [w:] A. Białas (red.), *Informatyka w Województwie Śląskim – innowacyjne trendy rozwoju*, Instytut Technik Innowacyjnych EMAG, Rozprawy i Monografie, Katowice 2015.

⁶ Zob. np.: D. Jelonek, *Wirtualne społeczności w systemie opieki zdrowotnej*, Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych Szkoły Głównej Handlowej, zeszyt 29/2013, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2013.

⁷ Więcej na ten temat w: K. Korczak, *Internetowe narzędzia wspomagające opiekę zdrowotną*, Wydawnictwo Wolters Kluwer SA, Warszawa 2014.

konsumentów opieki zdrowotnej⁸. W szerszej perspektywie rozwój konkurencyjności może mieć istotne znaczenie dla sprawniejszego funkcjonowania całego systemu ochrony zdrowia⁹.

Niniejszy artykuł stanowi próbę przybliżenia wielowątkowej problematyki jaką jest wpływ ICT na konkurencyjność w ochronie zdrowia. Jego cel ukierunkowany został na analizę potencjału wybranych rozwiązań ICT jako czynnika zwiększającego konkurencyjność polskich podmiotów wykonujących działalność leczniczą. Uwzględniono przy tym kontekst konkurencyjności na arenie krajowej oraz międzynarodowej. Artykuł składa się z następujących punktów. W pierwszym punkcie omówiono wybrane międzynarodowe rankingi przedstawiające polski system zdrowotny na tle innych krajów. Punkt drugi odnosi się do roli jaką ICT może odgrywać w działaniach zmierzających do wzrostu konkurencyjności różnych podmiotów. Następnie w punkcie trzecim przedstawiono wybrane przykłady rozwiązań z zakresu ICT wspomagających ochronę zdrowia. Uwzględniono przy tym kontekst konkurencyjności oraz integracji podmiotów wykonujących działalność leczniczą. Punkt czwarty poświęcony został kilku istotnym zmianom formalnoprawnym sprzyjającym rozwojowi wykorzystania ICT w polskim systemie ochrony zdrowia. W ostatnim punkcie dokonano krótkiego podsumowania oraz przedstawiono najważniejsze wnioski wynikające z treści artykułu.

1. Polska na tle innych krajów

Jednym z ciekawszych rankingów porównujących systemy zdrowotne w różnych krajach jest *Euro Health Consumer Index (EHCI)*. EHCI ocenia systemy zdrowotne w ponad 30 krajach europejskich. W ciągu ostatnich dziesięciu lat uwzględniał on różne obszary oceny, wśród których najczęściej występowały:

- prawa pacjenta,
- dostęp do informacji,
- czas oczekiwania na leczenie,
- wybrane dane ilościowe,
- zakres i zasięg usług świadczonych przez publiczny system opieki zdrowotnej,
- środki farmaceutyczne,
- profilaktyka,
- e-Zdrowie.

Dla poszczególnych obszarów definiowane są różne wskaźniki, którym na potrzeby corocznych rankingów przydzielana jest odpowiednia ocena punktowa¹⁰. Rysunek 1

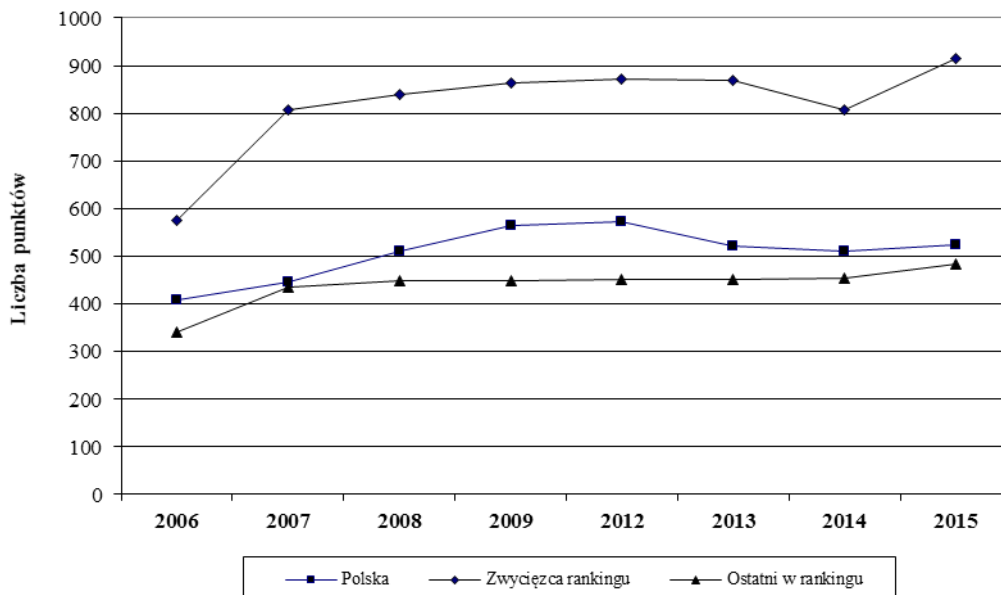
⁸ Więcej na temat równowagi w sektorze zdrowia w: J. Suchecka, *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010, s. 157-186.

⁹ Więcej na temat konkurencyjności i efektywności funkcjonowania systemu ochrony zdrowia np. w: J. Kujawska, *Konkurencyjność i efektywność działania systemów ochrony zdrowia państw Europy wschodniej i południowej* [w:] A. Grynia (red.), *Zmiany konkurencyjności nowych krajów Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014. Zob. także: K. Lurka, *Jak „rywalizuje się” w Europie. Dwie strony medalu*, Menedżer Zdrowia 4-5/2016.

¹⁰ Więcej na temat metodologii wyznaczania indeksu EHCI na stronie: www.healthpowerhouse.com [dostęp 15.05.2016].

przedstawia historię ocen punktowych indeksu EHCI dla Polski na tle zwycięzców i ostatnich krajów w rankingu. Dane obejmują lata 2006–2015 (z pominięciem lat 2010–2011 kiedy indeks EHCI nie był publikowany).

Rysunek 1. Oceny punktowe indeksu EHCI dla Polski na tle zwycięzców i ostatnich krajów w rankingu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z www.healthpowerhouse.com [dostęp 15.05.2016].

Jak widać polski system zdrowotny w kolejnych latach oceny zajmował najczęściej jedno z ostatnich miejsc. Z perspektywy czasu można zatem stwierdzić, że tempo rozwoju jest zbyt wolne, a pokonanie dystansu jaki dzieli nas od europejskiej czołówki ciągle wymaga wielu reformatorskich działań. Podobna konkluzja dotyczy obszaru e-Zdrowie, który obejmuje wykorzystanie różnych rozwiązań ICT w ochronie zdrowia. Wskaźniki reprezentujące ten obszar to m. in.: rejestracja na wizytę przez Internet, dostęp do wyników badań przez Internet, wykorzystanie Elektronicznego Rekordu Pacjenta (ERP), elektroniczna wymiana danych medycznych czy też e-recepta. Wskaźniki dla tego obszaru wyznaczane były począwszy od roku 2008 i w przypadku Polski zawsze uzyskiwały słabą lub pośrednią ocenę (w trzostopniowej skali występuje jeszcze ocena dobra). Warto dodać, że w Polsce są obszary (np. opieka kardiologiczna), w których rozwiązania z zakresu e-Zdrowia są wykorzystywane od dawna. Niemniej jednak z perspektywy całego systemu ochrony zdrowia poziom wykorzystania ICT nie pozwala Polsce na osiągnięcie wyższych ocen w rankingu EHCI. Być może ta niekorzystna sytuacja ulegnie poprawie w najbliższych kilku latach. Pozytywnych zmian należy upatrywać w kolejnych planach i strategiach e-Zdrowia, które realizowane są obecnie na różnych szczeblach zarządzania, począwszy od lokalnego, poprzez regionalny, a na ogólnokrajowym kończąc.

Innym źródłem międzynarodowych porównań może być globalny indeks konkurencyjności (*Global Competitiveness Index - GCI*). Bazuje on na danych statystycznych oraz wynikach badań ankietowych przeprowadzanych wśród liderów biznesowych z ponad stu krajów. Na ocenę końcową danego kraju składa się około stu wskaźników reprezentujących 12 filarów konkurencyjności. W najnowszej edycji rankingu obejmującej lata 2015-2016¹¹ Polska zajęła 41 pozycję wśród 140 porównywanych krajów. Co istotne, podobny wynik uzyskała także dwa obszary odnoszące się bezpośrednio do tematyki niniejszego artykułu. Są nimi zdrowie (jako składowa 4 filaru) oraz wykorzystanie ICT (jako składowa 9 filaru). Uzyskały one odpowiednio 38 oraz 37 wynik spośród porównywanych krajów. Warto dodać, że pierwszy z nich w trzech poprzednich edycjach rankingu uzyskiwał zbliżone oceny. Natomiast w przypadku drugiego odnotowano wyraźny wzrost względem poprzedniej edycji rankingu. Warto także podkreślić, że zarówno zdrowie jak i wykorzystanie ICT należą do jednych z najlepiej ocenionych obszarów polskiego indeksu konkurencyjności. Z pewnością warto dołożyć wszelkich starań do ich dalszego, synergicznego rozwoju, co z kolei może skutkować jeszcze większą międzynarodową konkurencyjnością gospodarki naszego kraju.

2. ICT a konkurencyjność podmiotów

Ochrona zdrowia jest sektorem gospodarki, którego funkcjonowanie koncentruje się wokół udzielania świadczeń zdrowotnych. Według ustawy o ustawy z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r. poz. 618 z późn. zm.) świadczeń zdrowotnych udzielają podmioty wykonujące działalność leczniczą, tj.: podmioty lecznicze (m. in. przedsiębiorcy, samodzielne publiczne ZOZ-y, jednostki budżetowe, instytucje badawcze, fundacje i stowarzyszenia) oraz lekarze lub pielęgniarki wykonujący zawód w ramach działalności leczniczej jako praktykę zawodową. Wartość podmiotów wykonujących działalność leczniczą jest uzależniona w dużym stopniu od odpowiedniej (skutecznej, sprawnej, komfortowej, atrakcyjnej cenowo) realizacji procesu związanego z udzielaniem świadczeń zdrowotnych. Ma to niezwykle istotny wpływ na zdolność do konkurowania o pozyskiwanie kolejnych świadczeniobiorców. Dotyczy to zarówno podmiotów działających na dynamicznie rozwijającym się rynku prywatnej opieki zdrowotnej, jak i podmiotów o charakterze publicznym, które konkurują dodatkowo o najkorzystniejsze kontrakty od płatnika.

Wśród źródeł budowania konkurencyjnej przewagi przedsiębiorstwa wymienić można m. in.¹²:

- źródła technologiczne,
- źródła produkcyjne,
- dystrybucję,
- obniżanie kosztów,
- działania marketingowe,

¹¹ K. Schwab (red.), *The Global Competitiveness Report 2015–2016*, World Economic Forum, Geneva 2015.

¹² D. Jelonek, *Wybrane źródła konkurencyjnej przewagi przedsiębiorstwa w przestrzeni internetowej* [w:] A. Nowicki, D. Jelonek, J. Goliński (red.), *Informatyka ekonomiczna. Aspekty naukowe i dydaktyczne*, Sekcja Wydawnicza Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2004, s. 94-95.

- postrzeganie klienta,
- utrzymanie klienta,
- miejsce na rynku (znak firmowy, reputacja),
- skuteczne zarządzanie informacją i wiedzą,
- spojrzenie na konkurencję.

D. Jelonek w 2004 roku podzieliła przedstawione powyżej źródła na tradycyjne oraz takie, które występują w przestrzeni Internetowej. Podkreśliła jednocześnie, że Internet odgrywa coraz większą rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa¹³. Aktualnie większość tych źródeł można odnieść także do szeroko rozumianych rozwiązań ICT oraz podmiotów wykonujących działalność leczniczą, które z nich korzystają. Dotyczy to w szczególności nowych, łatwo dostępnych kanałów dystrybucji, nawiązywania długotrwałych i partnerskich relacji z pacjentami, lepszej i tańszej obsługi pacjenta, lepszego zrozumienia jego potrzeb, zwiększenia produktywności, szybkiego reagowania na zmiany rynkowe, lepszego zarządzania informacją i wiedzą, dogodnych warunków do tworzenia sieci partnerskich i zacieśniania współpracy z konkurencją.

Podobne wnioski formułuje I. Pawełoszek, zdaniem której „warunkiem konkurencyjności częstokroć staje się posiadanie zasobów informacyjnych oraz kompetencja, jaką jest zdolność ich przetwarzania. Mechanizmy sztucznej inteligencji, w tym technologie semantycznej sieci Web pozwalają na przetwarzanie danych i informacji w cenną wiedzę stanowiącą czynnik konkurencyjności”¹⁴. Co więcej, „technologia informacyjna usprawnia koordynację działań wewnątrz firmy, jak również pomiędzy partnerami biznesowymi, ma wpływ na tworzenie nowych struktur organizacyjnych, otwarcie na współpracę, uczestnictwo w organizacjach wirtualnych”¹⁵.

Z kolei R. Orzechowski wskazuje na rolę systemów informatycznych oraz technologii komunikacyjnych w zwiększaniu zasięgu konkurencji poprzez możliwość koordynowania działalności firmy w skali globalnej. Ponadto podkreśla on także, że technologie informacyjne mogą się przyczyniać do redukcji kosztów działalności, zwiększania zróżnicowania produktów oraz usług, szybszego reagowania na zmiany rynkowe, a co za tym idzie podejmowania lepszych decyzji, jak również - poprzez analizy zbiorów danych w przedsiębiorstwie – odkrywania niewidocznych dotąd tendencji i wykonywania działań szybciej niż konkurenci¹⁶.

¹³ Zob. także: M. Moroz, *Źródła konkurencyjności przedsiębiorstw internetowych – analiza i ocena na przykładzie Polski* [w:] A. Grynia (red.), *Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich unii europejskiej*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2013 lub S. Talar, *Internet a źródła konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek* [w:] A. Grynia (red.), *Wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2015.

¹⁴ I. Pawełoszek, *Koncepcja i rola zasobów semantycznych w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa* [w:] T. Porębska-Miąc, H. Sroka (red.), *Systemy wspomaganie organizacji SWO 2013*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, s. 215.

¹⁵ Tamże, s. 216.

¹⁶ R. Orzechowski, *Budowanie wartości przedsiębiorstwa z wykorzystaniem IT*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008, s. 29-31.

Warto również dodać, że skuteczna konkurencja w ochronie zdrowia wymaga spełnienia kilku podstawowych przesłanek. K. Lurka wymienia wśród nich¹⁷:

- istnienie wielu świadczeniodawców,
- łatwość wchodzenia świadczeniodawców na rynek oraz wychodzenia z niego,
- dostępność informacji na temat cen i jakości oferty świadczeniodawców.

Jak podkreśla K. Lurka w wielu przypadkach przesłanki te nie są spełniane w całości.

3. Przykłady rozwiązań ICT wspomagających ochronę zdrowia

Przykładem rozwiązania ICT wspomagającego realizację działań z zakresu ochrony zdrowia może być system pn. „Elektroniczna klinika”. Jest to rozwiązanie wdrożone przez autora niniejszego artykułu w Klinice Chirurgii Plastycznej, Rekonstrukcyjnej i Estetycznej Uniwersyteckiego Szpitala im. N. Barlickiego w Łodzi. Za jego pośrednictwem pracownicy kliniki mogą m. in. wprowadzać, modyfikować i filtrować dokumentację fotograficzną dotyczącą przebiegu leczenia pacjentów. Dzięki temu lekarze mogą znacznie więcej czasu poświęcić pacjentom. Ponadto dane przetwarzane w systemie można także wykorzystywać do celów naukowych. Pozwala on np. bardzo szybko określić częstość występowania poszczególnych jednostek chorobowych (łącznie z weryfikacją wyniku badania histopatologicznego) i uzyskać wgląd do odpowiedniej dokumentacji fotograficznej. W chwili obecnej przetwarzane są w nim dane ponad dwóch tysięcy pacjentów. Rysunek 2 przedstawia okno główne tego systemu.

Rysunek 2. Okno główne systemu „Elektroniczna klinika”

Źródło: Opracowanie własne.

¹⁷ K. Lurka, *Jak „rywalizuje się” w Europie. Dwie strony medalu*, Menedżer Zdrowia 4-5/2016.

Ze świadczeń z zakresu chirurgii plastycznej w polskich podmiotach korzystają często pacjenci z zagranicy. Wynika to w głównej mierze z łatwiejszego dostępu do wykwalifikowanego personelu medycznego oraz konkurencyjnych cen za świadczenia. Natomiast źródłem trudności są w tym przypadku kontrolne konsultacje, na które pacjenci powinni przybywać, często kilkakrotnie, po wykonanych zabiegach. Są one bardzo ważne ze względu na możliwość wykrycia ewentualnych powikłań. Z tego powodu pacjenci zagraniczni często rezygnują w ogóle ze świadczeń w polskich podmiotach, a ci, którzy z nich korzystają, często nie odbywają takich konsultacji. W pozyskiwaniu kolejnych pacjentów oraz usprawnieniu ich obsługi pozabiegowej mogą pomóc rozwiązania takie jak „Elektroniczna klinika”. Dzięki internetowej komunikacji video pacjenci mogą konsultować swoje przypadki z lekarzami. Komunikatory internetowe na ogół nie pozwalają na wykonywanie zdjęć wysokiej jakości, ale pozwalają lekarzom wykryć widoczne na powierzchni ciała nieprawidłowości i natychmiast określić dalsze postępowanie. W ten sposób pacjenci pozostają pod fachową opieką medyczną bez konieczności realizowania kosztownych wizyt osobistych. Rozwiązania tego typu sprawiają, że polskie podmioty mogą łatwiej wchodzić na zagraniczne rynki i konkurować nie tylko dzięki profesjonalnej kadrze, atrakcyjnym cenom i krótkim terminom realizacji świadczeń, ale także sprawniejszemu procesowi obsługi pacjenta.

Drugi przykład dotyczy systemu umożliwiającego rehabilitację „na odległość”. System taki wykorzystywany jest w Szpitalu Klinicznym Dzieciątka Jezus w Warszawie. Powstał on w wyniku realizacji międzynarodowego projektu pt. CLEAR (*Clinical Leading Environment for the Assessment and Validation of Rehabilitation Protocols for Homecare*). System ten wykorzystuje kamery internetowe do komunikacji terapeuty z pacjentami, którzy borykają się ze zmianami zwyrodnieniowymi stawów oraz pacjentami po zabiegach wszczepienia endoprotezy stawów biodrowych i kolanowych. Jak wykazały pierwsze testy systemu rehabilitacja „na odległość” może dawać zbliżone efekty do tych, które osiąga się podczas osobistych wizyt rehabilitacyjnych¹⁸. Dzięki temu systemowi pacjenci wymagający rehabilitacji nie muszą tracić czasu oraz energii na dojazd do kliniki. Rozwiązania tego typu pojawiły się na polskim rynku świadczeń zdrowotnych niedawno. W chwili obecnej ciągle należą one do rzadkości i z tego względu mogą stanowić istotny element w budowaniu przewagi konkurencyjnej podmiotów. Ich popularyzacja ma szczególnie istotne znaczenie dla tych pacjentów, których stan zdrowia wymaga szybkiej rehabilitacji a kolejki oczekujących są zbyt długie. Można sądzić, że jednoczesne wykonywanie tych samych ćwiczeń przez całe grupy pacjentów znajdujących się w różnych miejscach przyczyni się do obniżenia kosztów świadczeń rehabilitacyjnych oraz skrócenia kolejek oczekujących¹⁹.

Technologie informacyjno-komunikacyjne umożliwiają także tworzenie kompleksowych, zintegrowanych rozwiązań. Jako przykłady rozwiązań tego typu można potraktować

¹⁸ Więcej na ten temat w: W. Glinkowski, M. Wasilewska, K. Mąkosa, A. Górecki, *Telerehabilitacja – aplikacje praktyczne w ortopedii i traumatologii narządu ruchu* [w:] Z. Wróbel (red.), *Zarządzanie i technologie informacyjne, t. III: Technologie informacyjne w medycynie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2008, s. 225-241.

¹⁹ Więcej na temat potencjalnych korzyści z rozwiązań tego typu w: W. Gryncewicz, K. Łopaciński, *Technologia informacyjna jako determinanta rozwoju e-usług w sektorze medycznym i rehabilitacyjnym*, „Informatyka Ekonomiczna” nr 2(32), Wrocław 2014.

Podkarpacki System Informacji Medycznej (PSIM) oraz projekt pn. „Telemedycyna w Euroregionie Pomerania - sieć Pomerania”. Głównym zadaniem pierwszego z nich jest gromadzenie, analiza i udostępnianie zasobów cyfrowych o udzielonych lub planowanych świadczeniach opieki zdrowotnej. Za jego pośrednictwem dostępne są następujące usługi: e-Informacja, e-Rejestracja, Elektroniczny Rekord Pacjenta (ERP), Regionalny Rejestr Danych Ratunkowych (RRDR), Elektroniczna Platforma Współpracy ZOZ (EPWZOZ) oraz Elektroniczna Platforma Nadzoru (EPN)²⁰. System ten integruje ok. 30 podmiotów leczniczych z województwa podkarpackiego. Z kolei drugie rozwiązanie wykorzystywane jest na obszarze polsko-niemieckiego pogranicza. Stworzono je z myślą o doskonaleniu zawodowym polskich i niemieckich lekarzy oraz poprawie opieki zdrowotnej w przypadku pacjentów mieszkających poza dużymi ośrodkami miejskimi. Dotyczy to w szczególności profilaktyki, diagnostyki i terapii chorób nowotworowych, ale także wypadków oraz schorzeń serca czy udarów mózgu. Projekt był realizowany w latach 2007-2013, a jego motywem przewodnim była sentencja: „niech przemieszczają się dane, a nie pacjenci”. Obecnie transgraniczna sieć telemedyczna zrzesza ponad dwadzieścia niemieckich i kilkanaście polskich podmiotów. Niewątpliwą zaletą obu tych zintegrowanych rozwiązań jest zwiększenie dostępności świadczeń zdrowotnych oraz kompleksowa obsługa pacjenta. Realizacja wspólnych projektów z zakresu e-Zdrowia może wzmacniać pozycję rynkową oraz przyczynić się do wzrostu konkurencyjności nie tylko pojedynczych podmiotów, ale także całej sieci partnerskich.

4. Uwarunkowania formalnoprawne

W ostatnim czasie nastąpiło kilka istotnych zmian formalnoprawnych sprzyjających bądź wymuszających rozwój wykorzystania ICT w polskim systemie ochrony zdrowia. Wśród różnych regulacji wymienić warto przede wszystkim te, które dotyczą:

- systemu informacji w ochronie zdrowia i systemów teleinformatycznych, które go obsługują, Systemu Informacji Medycznej (SIM), rejestrów medycznych, dziedzinowych systemów teleinformatycznych, zasad przekazywania danych do systemu informacji i ich udostępniania, a także nadzoru i kontroli nad systemem informacji i bazami danych²¹,
- prowadzenia elektronicznej dokumentacji medycznej (EDM). Zgodnie z art. 56 znowelizowanej ustawy o systemie informacji w ochronie zdrowia z dnia 28 kwietnia 2011 r. (Dz. U. 2015 poz. 636 z późn. zm.) od 1 stycznia 2018 roku usługodawcy będą zobowiązani do prowadzenia dokumentacji medycznej w formie elektronicznej,
- wykorzystania interoperacyjnych rozwiązań ICT w realizacji działań z zakresu transgranicznej opieki zdrowotnej²²,

²⁰ Zob.: <https://psim.podkarpackie.pl> [dostęp: 15.08.2016].

²¹ Ustawa z dnia 28 kwietnia 2011 r. o systemie informacji w ochronie zdrowia (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r. poz. 636 z późn. zm.).

²² Zob. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/24/UE z dnia 9 marca 2011 r. w sprawie stosowania praw pacjentów w transgranicznej opiece zdrowotnej, (Dz. Urz. UE L 88 z 4.04.2011, s. 45).

- udzielania świadczeń zdrowotnych za pośrednictwem systemów teleinformatycznych lub systemów łączności²³,
- udzielania przez lekarza świadczeń zdrowotnych, polegającego w szczególności na badaniu stanu zdrowia, rozpoznawaniu chorób i zapobieganiu im, leczeniu i rehabilitacji chorych, udzielaniu porad lekarskich, a także wydawaniu opinii i orzeczeń lekarskich także za pośrednictwem systemów teleinformatycznych lub systemów łączności²⁴,
- wykonywania zawodu przez pielęgniarkę i położną z wykorzystaniem wskazań aktualnej wiedzy medycznej oraz pośrednictwa systemów teleinformatycznych lub systemów łączności²⁵,
- udzielania przez farmaceutę usług farmaceutycznych za pośrednictwem systemów teleinformatycznych lub systemów łączności²⁶.

Powyższa lista nie zawiera wszystkich regulacji formalnoprawnych dotyczących wykorzystania ICT w ochronie zdrowia²⁷, ale pokazuje wyraźnie kierunek zmian w tym zakresie.

Zmiany w ustawodawstwie są różnie odbierane przez środowiska praktyków. Z jednej strony stwarzają warunki do rozwoju wykorzystania ICT w ochronie zdrowia, z drugiej, bywają także źródłem różnych utrudnień i wątpliwości. Do ograniczeń formalnoprawnych utrudniających rozwój ICT w ochronie zdrowia należą m.in.²⁸:

- braki oraz niedopracowanie regulacji, które w rzeczywistości ograniczają możliwości rozwoju wielu rozwiązań ICT w ochronie zdrowia,
- niepoprawne konstrukcje (błędy merytoryczne oraz logiczne),
- długi czas oczekiwania na akty wykonawcze,
- zapisy (ogólne, sprzeczne), które często pozostawiają zbyt dużo swobody interpretacyjnej (niejednoznaczność interpretacyjna), braki tekstów jednolitych,
- zbyt częste zmiany, które skutecznie utrudniają odpowiednio szybkie dostosowanie do nowych regulacji.

Przygotowanie odpowiednich regulacji formalnoprawnych jest niezbędne dla prawidłowego rozwoju wykorzystania ICT w ochronie zdrowia. Prace w tym zakresie wymagają jednakże kompleksowego, wieloaspektowego podejścia, które sprawi, że będą one stanowiły istotny czynnik rozwojowy tego obszaru, a nie jego ograniczenie.

²³ Art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r. poz. 618 z późn. zm.). Zob. także: Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o systemie informacji w ochronie zdrowia oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 1991 z późn. zm.).

²⁴ Art. 2 ust. 1 i 4 ustawy z dnia 5 grudnia 1996 r. o zawodach lekarza i lekarza dentyisty (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r. poz. 464 z późn. zm.).

²⁵ Art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 lipca 2011 r. o zawodach pielęgniarki i położnej (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 1435 z późn. zm.).

²⁶ Art. 2a ust. 2a ustawy z dnia 19 kwietnia 1991 r. o izbach aptekarskich (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 1429 z późn. zm.).

²⁷ Więcej na ten temat np. w: T.A. Karkowski, K. Korczak, *Zarządzanie wiedzą w ochronie zdrowia z wykorzystaniem wybranych rozwiązań ICT*, Wydawnictwo Wolters Kluwer SA, Warszawa 2016.

²⁸ Tamże, s. 242-243.

Wnioski

W polskim sektorze ochrony zdrowia ICT coraz częściej jest postrzegane jako źródło wymiernych korzyści występujących zarówno po stronie świadczeniodawców, jak i świadczeniobiorców. ICT pomaga lepiej zarządzać podmiotem, podejmować lepsze decyzje, zwiększać dostępność świadczeń zdrowotnych, usprawniać proces obsługi pacjenta, obniżać koszty związane z udzielaniem świadczeń, efektywnie promować swoją działalność czy też utrzymywać długotrwałe relacje z pacjentami. Zakres i zasięg wykorzystania rozwiązań ICT w polskim systemie ochrony zdrowia ciągle rośnie. Tempo tego wzrostu nie jest wprawdzie tak szybkie jak w innych krajach europejskich, ale coraz więcej wskazuje na to, że w najbliższych latach nastąpi znacząca poprawa.

Przedstawione w artykule przykłady dowodzą, że rozwiązania ICT mogą stanowić istotny czynnik wpływający na wzrost konkurencyjności podmiotów wykonujących działalność leczniczą. Nierzadko pozwalają im także wchodzić na nowe, krajowe lub zagraniczne rynki. Polskie podmioty wykonujące działalność leczniczą konkurują na arenie międzynarodowej głównie poprzez atrakcyjne ceny oraz krótkie terminy realizacji świadczeń komercyjnych. Dzięki ICT mogą one w pełni wykorzystać swoje mocne strony i konkurować także poprzez usprawnienie całego procesu obsługi pacjenta.

Rozwój gospodarki elektronicznej i społeczeństwa informacyjnego stwarza podmiotom wykonującym działalność leczniczą odpowiednie warunki nie tylko do konkurowania, ale także do integrowania wykorzystywanych rozwiązań ICT. Taka współpraca może przyjmować charakter kooperatywnej konkurencji, w której podmioty pozyskują kolejnych pacjentów dzięki konkurencji, a nie tylko kosztem konkurencji. Warto podkreślić, że ICT daje podmiotom możliwość integracji i tworzenia sieci partnerskich zarówno skali lokalnej, regionalnej, ogólnokrajowej, jak i globalnej.

Umiejętne wykorzystanie ICT w prowadzeniu i rozwijaniu działalności leczniczej w warunkach globalizacji oraz integracji może być źródłem przewagi konkurencyjnej, która przyniesie korzyści zarówno podmiotom, jak i konsumentom opieki zdrowotnej. Aby w pełni wykorzystać ten potencjał, należy położyć szczególny nacisk na interoperacyjność w zakresie komunikowania się i wymiany danych pomiędzy podmiotami, zapewnienie bezpieczeństwa przetwarzanych danych osobowych oraz danych wrażliwych, szkolenia personelu, a także odpowiednią promocję rozwiązań ICT wśród konsumentów opieki zdrowotnej.

Bibliografia

Cieciura M., *Podstawy technologii informacyjnych z przykładami zastosowań*, Wydawnictwo VIZJA PRESS&IT, Warszawa 2006.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/24/UE z dnia 9 marca 2011 r. w sprawie stosowania praw pacjentów w transgranicznej opiece zdrowotnej, (Dz. Urz. UE L 88 z 4.04.2011).

Glinkowski W., Wasilewska M., Mąkosa K., Górecki A., *Telerehabilitacja – aplikacje praktyczne w ortopedii i traumatologii narządu ruchu* [w:] Z. Wróbel (red.), *Zarządzanie i technologie*

informacyjne, t. III: *Technologie informacyjne w medycynie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2008.

Gryncewicz W., Łopaciński K., *Technologia informacyjna jako determinanta rozwoju e-usług w sektorze medycznym i rehabilitacyjnym*, „Informatyka Ekonomiczna” nr 2(32), Wrocław 2014.

Jelonek D., *Wirtualne społeczności w systemie opieki zdrowotnej*, Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych Szkoły Głównej Handlowej, zeszyt 29/2013, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2013.

Jelonek D., *Wybrane źródła konkurencyjnej przewagi przedsiębiorstwa w przestrzeni internetowej* [w:] A. Nowicki, D. Jelonek, J. Goliński (red.), *Informatyka ekonomiczna. Aspekty naukowe i dydaktyczne*, Sekcja Wydawnicza Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2004.

Karkowski T.A., Korczak K., *Zarządzanie wiedzą w ochronie zdrowia z wykorzystaniem wybranych rozwiązań ICT*, Wydawnictwo Wolters Kluwer SA, Warszawa 2016.

Korczak K., *Internetowe narzędzia wspomagające opiekę zdrowotną*, Wydawnictwo Wolters Kluwer SA, Warszawa 2014.

Kujawska J., *Konkurencyjność i efektywność działania systemów ochrony zdrowia państw Europy wschodniej i południowej* [w:] A. Grynia (red.), *Zmiany konkurencyjności nowych krajów Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014.

Lurka K., *Jak „rywalizuje się” w Europie. Dwie strony medalu*, Menedżer Zdrowia 4-5/2016.

Miroń W., Szymaniec-Mlicka K., *Wykorzystanie narzędzi ICT w zarządzaniu podmiotem leczniczym na przykładzie procesu rozliczania świadczeń zdrowotnych z Narodowym Funduszem Zdrowia* [w:] J. Gołuchowski, A. Frączkiewicz-Wronka (red.), *Technologie wiedzy w zarządzaniu publicznym 2013*, Studia Ekonomiczne 199, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014.

Moroz M., *Źródła konkurencyjności przedsiębiorstw internetowych – analiza i ocena na przykładzie Polski* [w:] A. Grynia (red.), *Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich unii europejskiej*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2013.

Orzechowski R., *Budowanie wartości przedsiębiorstwa z wykorzystaniem IT*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008.

Pawłoszek I., *Koncepcja i rola zasobów semantycznych w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa* [w:] T. Porębska-Miąc, H. Sroka (red.), *Systemy wspomagania organizacji SWO 2013*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.

Schwab K. (red.), *The Global Competitiveness Report 2015–2016*, World Economic Forum, Geneva 2015.

Sołtysik-Piorunkiewicz A., Furmankiewicz M., Ziuziański P., *Wykorzystanie technologii ICT w społeczeństwie informacyjnym w świetle badań systemów zarządzania wiedzą w e-zdrowiu* [w:] A. Białas (red.), *Informatyka w Województwie Śląskim – innowacyjne trendy rozwoju*, Instytut Technik Innowacyjnych EMAG, Rozprawy i Monografie, Katowice 2015.

Suchecka J., *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010.

Talar S., *Internet a źródła konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek* [w:] A. Grynia (red.), *Wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2015.

Ustawa z dnia 19 kwietnia 1991 r. o izbach aptekarskich (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 1429 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 5 grudnia 1996 r. o zawodach lekarza i lekarza dentysty (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r. poz. 464 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r. poz. 618 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 28 kwietnia 2011 r. o systemie informacji w ochronie zdrowia (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r. poz. 636 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 15 lipca 2011 r. o zawodach pielęgniarki i położnej (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 1435 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o systemie informacji w ochronie zdrowia oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 1991 z późn. zm.).

Ziemia E. (red.), *Czynniki sukcesu i poziom wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2015.

WPLYW ICT NA GOSPODARKE UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Rozwój ICT i ich wykorzystanie jest od dawna postrzegane w Unii jako z jednej strony istotny czynnik wpływający na wzrost gospodarczy i konkurencyjność, a z drugiej jako obszar, w którym Unia Europejska przegrywa pod względem szybkości rozwoju z innymi wysokorozwiniętymi gospodarkami, takimi jak np. Stany Zjednoczone. Celem opracowania jest przybliżenie polityk z zakresu wykorzystywania ICT w Unii Europejskiej oraz analiza znaczenia sektora ICT dla gospodarki Unii Europejskiej. W artykule wykorzystano następujące metody: analizę literatury oraz dokumentów źródłowych, analizę i graficzną prezentację danych statystycznych. Podsumowując działania podejmowane w ramach struktur unijnych w celu zwiększenia wykorzystania ICT i wynikającej z tego poprawy konkurencyjności gospodarki UE mają długą tradycję i ciągły charakter, niemniej aspiracje Unii Europejskiej do zostania światowym liderem w zakresie ICT jak do tej pory nie zostały spełnione.

INFLUENCE OF ICT ON ECONOMY OF THE EUROPEAN UNION

Summary

Development of ICT and its application has been for a long time perceived by the European Union as, on the one hand, an important factor that increases growth of economy and competitiveness, and on the other hand as an area in which the European Union loses in terms of speed of development to other highly developed economies, like, for example the United States of America. The goal of this paper is to depict policies of the European Union regarding ICT and analyse the ICT sector for the European Union economy. The paper uses the following methods: analysis of literature and source materials, analysis and graphical presentation of statistical data. To summarise: activities undertaken within the EU structures in order to increase ICT usage and eventually improve the competitiveness have been present in EU's awareness continuously and for a long time. Nonetheless, the EU desires to become the world leader in ICT have not been fulfilled yet.

Keywords: the European Union, strategies, use of ICT, ICT sector.

Wstęp

Powszechne wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) oraz stale rosnący wachlarz potencjalnych zastosowań zasadniczo zmieniają oblicze współczesnej gospodarki i warunki działania podmiotów na wszystkich szczeblach i we wszystkich obszarach. Zmiany wywołane rosnącą rolą ICT (w tym Internetu) w gospodarce od dłuższego już czasu przyciągają uwagę badaczy.

Wpływ ICT na gospodarkę nie ogranicza się tylko do branż bezpośrednio z nimi powiązanych - korzyści z wykorzystania ICT osiągają również sektory tradycyjne. Liczne

¹ Dr Joanna Kos-Łabędowicz – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii, Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

dotychczasowe badania potwierdzają korzystny wpływ ICT i Internetu na gospodarkę w praktycznie wszystkich jej obszarach. W samej sferze ekonomicznej ICT fundamentalnie zmienia sposób i miejsce organizacji działalności gospodarczej, tworzy nowe modele biznesowe, nowe rodzaje towarów i usług, rozszerza rynek, zwiększa elastyczność, innowacyjność, presję konkurencyjną i w efekcie prowadzi do poprawy produktywności, tworzenia miejsc pracy, wzrostu gospodarczego oraz podniesienia jakości życia.

Uwzględniając poziom skomplikowania oceny wpływu wykorzystania ICT (w tym Internetu) na działalność różnych podmiotów gospodarczych oraz działania podejmowane przez UE w celu zwiększenia wykorzystania ICT zasadne jest podjęcie badań w jakim stopniu ICT i Internet wpływa na gospodarkę Unii Europejskiej. Celem opracowania jest przybliżenie polityk z zakresu wykorzystywania ICT w Unii Europejskiej oraz analiza znaczenia sektora ICT dla gospodarki Unii Europejskiej. W artykule wykorzystano następujące metody: analizę literatury oraz dokumentów źródłowych, analizę i graficzną prezentację danych statystycznych.

1. Sektor ICT i wykorzystanie ICT w dokumentach UE

Rozwój ICT i ich wykorzystanie jest od dawna postrzegane w Unii jako, z jednej strony istotny czynnik wpływający na wzrost gospodarczy i konkurencyjność, a z drugiej jako obszar, w którym Unia Europejska przegrywa pod względem szybkości rozwoju z innymi wysokorozwiniętymi gospodarkami, takimi jak np. Stany Zjednoczone. Działania podejmowane w ramach struktur unijnych w celu zwiększenia wykorzystania ICT i wynikającej z tego poprawy konkurencyjności gospodarki UE mają długą tradycję (początki sięgają lat 90tych XX wieku) jak i ciągły charakter. Unijne dokumenty łączą zagadnienia związane z wykorzystaniem ICT z rozwojem europejskiego społeczeństwa informacyjnego. Kolejno następujące po sobie strategie i plany działania zgodne i podlegające ogólnym strategiom rozwojowym UE zostały przedstawione zostały w tabeli 1.

Jak można zaobserwować z zaprezentowanych w tabeli 1 informacji, obszary działania uwzględnione w poszczególnych dokumentach unijnych z zakresu ICT i społeczeństwa informacyjnego ulegają zmianom. Część obszarów działań jest kontynuowana przez wszystkie wymienione dokumenty, część znika z agendy i jest zastępowana przez nowe, pojawiające się w ich miejsce. Zmienia się również waga przykładana do poszczególnych zagadnień, nie mniej można zaobserwować iż pewne obszary, zwłaszcza te o szczególnym znaczeniu dla ogólnych celów rozwojowych i strategicznych Unii Europejskiej (czyli wzrostu gospodarczego, konkurencyjności i poprawy jakości życia), niezmiennie pozostają w agendzie.

Tabela 1. Rozwój społeczeństwa informacyjnego w UE – najważniejsze dokumenty

Rok	Dokument	Najważniejsze punkty
1993	Biała Księga o „Rozwoju, Konkurencyjności i Zatrudnieniu” (ang. „Growth, Competitiveness, Employment. The Challenges and Way forward into the 21st century”).	Po raz pierwszy podjęto problematykę oraz zakres wyzwań i możliwości dla Europy wynikających z ICT.
1994	Dokument „Europa i społeczeństwo globalnej informacji. Zalecenia dla Rady Europejskiej” (tzw. „Raport Bangemanna”)	Zawarto w nim spostrzeżenia dotyczące zmian zachodzących pod wpływem ICT.
1996	Zielona księga pt. “Living & Working in the Information Society - People First”.	Poruszał tematykę zmian w życiu obywateli UE wynikających z ICT.
1999	Inicjatywa "e-Europa - Społeczeństwo informacyjne dla wszystkich"	Określała cel budowy społeczeństwa informacyjnego wraz z wskazaniem obszarów priorytetowych.
W ramach realizacji celów Strategii Lizbońskiej przygotowano		
2000	Plan działania “e-Europe 2002 - An Information Society for All”	Plan działania na lata 2000-2002 – koncentrował się na zapewnieniu szybkiego i taniego dostępu do Internetu oraz rozwoju umiejętności użytkowników.
2001	Plan „e-Europe+2003 - Wspólne działania na rzecz wdrożenia Społeczeństwa Informacyjnego w Europie”	Dotyczący działań podejmowanych przez kraje mające przystąpić w 2004 r. do UE w obszarze ICT.
2002	Plan działania “e-Europe 2005 - An Information Society for All - Action Plan”	Plan działania na lata 2003-2005, koncentrował się na zapewnianiu dostępu do nowej generacji ICT oraz e-usług.
W ramach realizacji celów tzw. Odnowionej Strategii Lizbońskiej przygotowano		
2005	Inicjatywa „i2010 - Europejskie Społeczeństwo Informacyjne na rzecz wzrostu i zatrudnienia”	Wsparcie innowacyjności w celu przyspieszenia wzrostu i tworzenia nowych, lepszej jakości miejsc pracy.
W ramach realizacji celów Strategii Europa 2020		
2010	Europejska agenda cyfrowa	Głównym celem jest stworzenie jednolitego rynku cyfrowego.

Źródło: T.Sporek, M. Dziembała, I. Pawlas, K.Czech, M. Fronczek, J.Kos-Łabędowicz, S. Talar, *Unia Europejska wobec wybranych problemów wewnętrznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2016, s. 100-101.

Dopiero na etapie przygotowania Planu Działania „e-Europa 2005” zaczęto zwracać uwagę na kluczowe znaczenie sektora ICT dla rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej (co mogło wynikać z dynamicznego rozwoju tego sektora w krajach Azji i Ameryki Łacińskiej w danym czasie)². Do sektora ICT zaliczono rynek informatyczny, rynek komunikacji elektronicznej oraz rynek audiowizualny. Szczegółowy wykaz działalności gospodarczej zakwalifikowanej do sektora ICT na podstawie Statystycznej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej, Rev. 2 (NACE Rev. 2) przedstawiono w tabeli 2.

² *Challenges for the European Information Society beyond 2005*, Summaries of EU legislation [online] http://europa.eu/legislation_summaries/information_society/strategies/124262_en.htm [dostęp 14.07.2016].

Tabela 2. Działalność gospodarcza kwalifikowana do sektora ICT wg NACE Rev. 2

Podział	Klasyfikacja II stopnia	Klasyfikacja III stopnia
Produkcja ICT	C26 Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	26.11 Produkcja elementów elektronicznych
		26.12 Produkcja elektronicznych obwodów drukowanych
		26.20 Produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych
		26.30 Produkcja sprzętu (tele)komunikacyjnego
		26.40 Produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku
		26.80 Produkcja magnetycznych i optycznych niezapisanych nośników informacji
Usługi ICT	G46 Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samoch. i motocyklami	46.51 Sprzedaż hurtowa komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania
		46.52 Sprzedaż hurtowa sprzętu elektronicznego i telekomunikacyjnego oraz części do niego
	J58 Działalność wydawnicza	58.21 Działalność wydawnicza w zakresie gier komputerowych
		58.29 Działalność wydawnicza w zakresie pozostałego oprogramowania
	J61 Telekomunikacja	61.10 Działalność w zakresie telekomunikacji przewodowej
		61.20 Działalność w zakresie telekomunikacji bezprzewodowej, z wyłączeniem telekomunikacji satelitarnej
		61.30 Działalność w zakresie telekomunikacji satelitarnej
		61.90 Działalność w zakresie telekomunikacji pozostałej
	J62 Działalność związana z oprogramowaniem, doradztwem w zakresie informatyki i działalności powiązane	62.01 Działalność w zakresie programowania
		62.02 Działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki
		62.03 Działalność związana z zarządzaniem urządzeniami informatycznymi
		62.09 Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych
	J63 Działalność usługowa w zakresie informacji	63.1 Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność; działalność portali internetowych
		63.9 Działalność usługowa w zakresie informacji, pozostała
	S95 Naprawa komputerów i artykułów użytku osobistego	95.11 Naprawa komputerów i urządzeń peryferyjnych
		95.12 Naprawa sprzętu (tele)komunikacyjnego

Źródło: opracowanie na podstawie Statystycznej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej, Rev. 2 (NACE Rev. 2) [online]

http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=NACE_REV2&StrLanguageCode=PL&IntPcKey=18522704&StrLayoutCode=HIERARCHIC [dostęp: 14.07.2016].

Aktualny program gospodarczy będący następcą Strategii Lizbońskiej i określający cele, które Europa chce osiągnąć do roku 2020 to „Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu”. Strategia zakłada przyjęcie wzajemnie wzmocniających się priorytetów: wzrostu inteligentnego, wzrostu zrównoważonego oraz wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu. Komisja Europejska przygotowała siedem przewodnich inicjatyw realizowanych na poziomie UE będących obok Krajowych Programów

Reform podstawowymi instrumentami realizacji celów strategii³. Inicjatywą zajmującą się wykorzystywaniem ICT w celu zwiększenia wzrostu ekonomiczno-społecznego oraz kreacji nowych miejsc pracy jest „Europejska Agenda Cyfrowa”. Celem agendy cyfrowej „nakreślenie drogi pozwalającej na maksymalne wykorzystanie ekonomicznego i społecznego potencjału TIK, w szczególności internetu, który stanowi ważny środek działalności gospodarczej i społecznej: służy on pracy, zabawie, komunikacji oraz pozwala na swobodne wyrażanie poglądów”⁴. W agendzie wyznaczono osiem głównych obszarów działania: “dynamiczny rynek cyfrowy; interoperacyjność i normy; zaufanie i bezpieczeństwo; szybki i bardzo szybki dostęp do internetu; badania i innowacje; zwiększenie umiejętności wykorzystywania technologii cyfrowych i włączenia społecznego; korzyści z ICT dla społeczeństwa UE; międzynarodowe aspekty agendy cyfrowej”⁵. Uwzględniając długi horyzont czasowy przyjęty w agendzie cyfrowej dużą wagę przyłożono do monitorowania postępu realizacji poszczególnych celów. Służą temu coroczne raporty w ramach Digital Agenda Scoreboard⁶ oraz Indeks Cyfrowej Gospodarki i Społeczeństwa⁷.

W dalszej części opracowania przedstawiony zostanie sektor ICT Unii Europejskiej.

2. Sektor ICT w EU

Sektor ICT, jako jeden z najbardziej innowacyjnych sektorów Unii Europejskiej ma kluczowe znaczenie dla rozwoju zarówno gospodarczego jak i społecznego. Ponadto oprócz bezpośredniego wpływu sektora ICT na poprawę międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Unii Europejskiej nie należy zapominać o wpływie produktów i usług wytwarzanych przez ten sektor na inne sektory gospodarki.

Wybrane typy działalności gospodarczej zakwalifikowane do sektora ICT zostaną zaprezentowane w tabelach 3, 4 i 5. W tabelach pominięto pozycje z podgrupy „G46 Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi i motocyklami” ze względu na brak możliwości wyodrębnienia danych tylko dla tej grupy z danych zbiorczych dla grupy „G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli”⁸. Również w przypadku informacji dotyczących grupy „C26 Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych” z tego samego powodu obok działalności gospodarczej zaliczanej do sektora ICT (C26.1, C26.2, C26.3, C26.4 i C26.8 – oznaczenia zgodne z tabelą 2) uwzględnione zostały dane dla 3 typów działalności nie zaliczanych do sektora ICT (C26.5

³ *Europa 2020 - inicjatywy przewodnie*, Komisja Europejska [online] http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/flagship-initiatives/index_pl.htm [dostęp: 14.07.2016].

⁴ *Komunikat Komisji do Parlamentu europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów Europejska agenda cyfrowa*, COM(2010) 245 końcowy, Bruksela, 19 maja 2010, s. 3 [online] <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:52010DC0245> [dostęp: 14.07.2016].

⁵ *Komunikat Komisji...*, op.cit., s.2.

⁶ *Digital Agenda Scoreboard* [online] <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/digital-agenda-scoreboard> [dostęp: 14.07.2016].

⁷ *The Digital Economy and Society Index (DESI)* [online] <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/desi> [dostęp: 14.07.2016].

⁸ *Distributive trade statistics - NACE Rev. 2* [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Distributive_trade_statistics_-_NACE_Rev._2#Further_Eurostat_information [dostęp: 22.08.2016].

Produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych i nawigacyjnych; produkcja zegarków i zegarów; C26.6 Produkcja urządzeń napromieniowujących, sprzętu elektromedycznego i elektroterapeutycznego; C26.7 Produkcja instrumentów optycznych i sprzętu fotograficznego⁹. W przypadku sektora „J Informacja i komunikacja” uwzględnione zostały dane dotyczące typów działalności gospodarczej zakwalifikowanej do działów J61, J62 i J63 z pominięciem działu „J58 Działalność wydawnicza”, który nie jest w całości zaliczany do sektora ICT¹⁰. Dane dla działu „S95 Naprawa komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego” zostały uwzględnione w całości¹¹. W tabeli 3 i 4 przedstawiono podstawowe wskaźniki dla wybranych działów sektora ICT.

Tabela 3. Podstawowe wskaźniki analizy sektorowej wybranych działów sektora ICT (NACE Rev. 2), dla krajów EU-28 za rok 2012 część 1

Dział	Liczba przedsiębiorstw	Liczba zatrudnionych	Obroty	Wartość dodana	Koszty personelu
	w tysiącach		w mln EUR		
C Przetwórstwo przemysłowe (ogółem)	2 100,0	30 000,0	7 080 000	1 620 000	1 070 000
C26 Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych*	41,5	1 135,8	280 000	73 811	53 017
J Informacja i komunikacja (ogółem)	958,7	5 961,3	1 182 376	516 988	277 606
J61 Telekomunikacja	43,1	1 000,0	400 000	169 000	53 704
J62 Działalność związana z oprogramowaniem, doradztwem w zakresie informatyki i działalności powiązane	b.d.	2 800,0	419 671	201 989	139 401
J63 Działalność usługowa w zakresie informacji	119,0	511,7	b.d.	31 361	18 685
S95 Naprawa komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego (ogółem)	191,0	386,4	24 598	10 080	6 369
S95.11 Naprawa komputerów i sprzętu (tele)komunikacyjnego	49,6	150,7	14 233	5 617	3 992
S95.12 Naprawa artykułów użytku osobistego i domowego	141,4	235,7	10 365	4 463	2 377

* uwzględnia również działy C26.5, C26.6 i C26.7, które nie są zakwalifikowane do sektora ICT

Źródło: opracowane na podstawie Business economy by sector - NACE Rev. 2 [online]

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_economy_by_sector_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 22.08.2016].

W przypadku grupy C26 można zauważyć, iż zarówno pod względem ilości przedsiębiorstw jak i zatrudnionych pracowników stanowi on niewielki udział grupy „C

⁹ Manufacturing statistics - NACE Rev. 2 [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Manufacturing_statistics_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 22.08.2016].

¹⁰ Information and communication service statistics - NACE Rev. 2 [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Information_and_communication_service_statistics_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 22.08.2016].

¹¹ Computer and personal and household goods repair statistics - NACE Rev. 2 [online]

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Computer_and_personal_and_household_goods_repair_statistics_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 22.08.2016].

Przetwórstwo przemysłowe” (odpowiednio około 2% i około 3,8%). Niemniej należy zwrócić uwagę, iż średnie zatrudnienie w grupie C26 jest wyższe niż średnie zatrudnienie dla grupy C ogółem (odpowiednio średnio około 27 pracowników i średnio około 14 pracowników). Porównując grupę C26 z innymi grupami z kategorii C wyraźnie widoczne staje się, że inne sektory przetwórstwa przemysłowego mają większe znaczenie zarówno pod względem ilości przedsiębiorstw działających w tej grupie jak i liczby zatrudnionych pracowników. Grupami o największej liczbie przedsiębiorstw są grupy „C25 Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń” i „C10 Produkcja artykułów spożywczych” (w których działalność prowadzi odpowiednio 18% i 12,6% przedsiębiorstw z kategorii C). Uwzględniając liczbę zatrudnionych pracowników sytuacja jest odwrotna, na pierwszym miejscu znajduje się grupa „C10 Produkcja artykułów spożywczych” (13,6% zatrudnionych w grupie C ogółem) a następnie grupa „C25 Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń” (około 12% zatrudnionych w grupie C ogółem), co sugeruje iż przedsiębiorstwa z grupy C10 średnio zatrudniają więcej pracowników (15 osób) od przedsiębiorstw z grupy C25 (9 osób). W przypadku osiągniętych obrotów udział grupy C26 to około 4% całości obrotów w grupie C ogółem. Dla porównania udział obrotu grupy C10 to około 13% i dla C25 około 6,5%, co pozwala na wyciągnięcie wniosków iż pomimo, że przedsiębiorstwa zakwalifikowane do grupy C26 stanowią stosunkowo małą część grupy C to zarówno pod względem zatrudnienia jak i osiągniętych obrotów klasyfikują się powyżej średniej. Podobnie sytuacja wygląda dla wartości dodanej w poszczególnych porównywanych grupach (C26 – 4,5%, C25 – 9,8% i C10 – 10,5% w całości wartości dodanej wyprodukowanej w grupie C ogółem) jak i kosztów personelu (C26 – 5%, C25 – 10,4% i C10 – 9,7% całkowitych kosztów personelu dla grupy C ogółem).¹²

Grupa „J Informacja i komunikacja” do której należą zakwalifikowane w całości do sektora ICT i wybrane do analizy grupy J61, J62 i J63 jako cała grupa ma zdecydowanie mniejszy udział w gospodarce Unii Europejskiej od grupy „C Przetwórstwo przemysłowe”, zarówno pod względem przedsiębiorstw, zatrudnionych pracowników, obrotu, wartości dodanej jak i kosztów personelu. Warto jednak odnotować, iż pomimo że pod względem ilości przedsiębiorstw zakwalifikowanych do grupy, ilość przedsiębiorstw prowadzących działalność w grupie J to około 45% ilości przedsiębiorstw prowadzących działalność w grupie C, to w przypadku zatrudnionych pracowników różnica jest o wiele większa (pracownicy zatrudnieni ogółem w grupie J to tylko około 20% pracowników zatrudnionych ogółem w grupie C). Obroty odnotowane ogółem w grupie J stanowią około 16,7% obrotów ogółem grupy C, jednak wartość dodana jest już w porównaniu znacząco wyższa (dla grupy J ogółem stanowi aż około 32% wartości dodanej ogółem dla grupy C). Koszty personelu ogółem dla grupy J stanowią około 25% kosztów personelu dla grupy C ogółem co pozwala na stwierdzenie, że koszty personelu ze względu na specyfikę grupy i wymagane kwalifikacje są wyższe w przypadku sektora J. Ze względu na brak danych dotyczących ilości przedsiębiorstw zakwalifikowanych pod względem prowadzonej działalności do grupy J62 i braku informacji o obrocie dla

¹² Business economy by sector - NACE Rev. 2 [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_economy_by_sector_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 26.08.2016].

przedsiębiorstw zakwalifikowanych do grupy J63 ciężko przeprowadzić analizę tych dwóch grup, niemniej dostępne dane pozwalają na stwierdzenie, iż grupa J61 pomimo mniejszej liczby zatrudnionych (i przy niższych kosztach personelu) jest w stanie osiągnąć bardzo zbliżone obroty i niewiele mniejszą wartość dodaną od grupy J62 gdzie zatrudnionych jest prawie 3krotnie więcej pracowników (przy odpowiednio wyższych kosztach personelu). Najmniejsze znaczenie z analizowanych grup ma grupa „S95 Naprawa komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego” co może być spowodowane narastającym trendem do wymianiania sprzętów na nowe w przypadku wystąpienia poważniejszych awarii¹³.

Tabela 4. Podatawowe wskaźniki analizy sektorowej wybranych działów sektora ICT (NACE Rev. 2), dla krajów EU-28 za rok 2012 część 2

Dział	Wydajność pracy	Średnie koszty personelu	Produktywność kosztów pracy ¹	Stopa nadwyżki operacyjnej ²
	(tys. EUR na pracownika)		(%)	
C Przetwórstwo przemysłowe (ogółem)	54,0	37,7	144,0	7,9
C26 Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych*	65,0	47,7	136,0	7,4
J Informacja i komunikacja (ogółem)	87,0	51,7	168,0	20,3
J61 Telekomunikacja	165,0	53,8	310,0	28,6
J62 Działalność związana z oprogramowaniem, doradztwem w zakresie informatyki i działalności powiązane	70,0	56,0	128,0	14,9
J63 Działalność usługowa w zakresie informacji	61,0	44,2	139,0	b.d.
S95 Naprawa komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego (ogółem)	26,0	29,3	89,0	15,1
S95.11 Naprawa komputerów i sprzętu (tele)komunikacyjnego	37,0	35,4	105,0	11,4
S95.12 Naprawa artykułów użytku osobistego i domowego	19,0	22,7	84,0	20,1

¹ produktywność kosztów pracy za 2011

² z ang. *gross operating rate* liczona jako nadwyżka operacyjna brutto/obrót

* uwzględnia również działy C26.5, C26.6 i C26.7, które nie są zakwalifikowane do sektora ICT

Źródło: opracowane na podstawie Business economy by sector - NACE Rev. 2 [online]

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_economy_by_sector_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 22.08.2016].

W tabeli 4 zaprezentowano dane dotyczące wydajności i produktywności w obrębie analizowanych grup zakwalifikowanych do sektora ICT. Z danych wyraźnie wynika, że koszty pracy w grupach C26, J 62 i J63 są stosunkowo wysokie w porównaniu do kosztów pracy w grupie C ogółem i grupie S95 – co jak już wcześniej wspomniano wynika z konieczności

¹³ Business economy by sector..., op.cit. [dostęp: 26.08.2016].

zatrudniania pracowników posiadających kwalifikacje związane z wykorzystywaniem nowoczesnych technologii oraz w przypadku grupy J wykazujących się kreatywnością i innowacyjnością. Również przedstawione dane dotyczące produktywności kosztów i stopy wypracowywanej nadwyżki operacyjnej wskazują na wysoką efektywność przedsiębiorstw zakwalifikowanych do grupy „J61 Telekomunikacja”. W przypadku grupy S95 produktywność kosztów pracy jest najniższa ze wszystkich analizowanych grup, ale ze względu na stosunkowo niskie średnie koszty personelu w porównaniu z innymi analizowanymi grupami stopa wypracowywanej nadwyżki operacyjnej jest dwukrotnie wyższa niż w przypadku grupy C26 i grupy J62¹⁴.

Tabela 5. Największe i najbardziej wyspecjalizowane kraje członkowskie w wybranych działach sektora ICT (NACE Rev. 2), dla krajów EU-28 za rok 2012¹

Dział	Najwyższa wartość dodana	Udział % w wartości dodanej dla EU-28	Największa specjalizacja	Udział % wartości dodanej w nie-finansowych działach gospodarki ²
C Przetwórstwo przemysłowe (ogółem)	Niemcy	29,7	Węgry	38,8
C26 Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych*	Niemcy	31,0	Węgry	3,6
J Informacja i komunikacja (ogółem)	Wielka Brytania	22,0	Irlandia	14,1
J61 Telekomunikacja	Wielka Brytania	18,8	Luksemburg	8,4
J62 Działalność związana z oprogramowaniem, doradztwem w zakresie informatyki i działalności powiązane	Wielka Brytania	24,0	Wielka Brytania	4,7
J63 Działalność usługowa w zakresie informacji	Wielka Brytania	27,0	Słowacja	1,0
S95 Naprawa komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego (ogółem)	Francja	25,4	Chorwacja	0,3
S95.11 Naprawa komputerów i sprzętu (tele)komunikacyjnego	Francja	30,2	Chorwacja	0,2
S95.12 Naprawa artykułów użytku osobistego i domowego	Francja	19,4	Dania	0,1

¹ w oryginalnych danych brakuje niektórych kombinacji kraj członkowski – wskaźnik, zaprezentowane dane dotyczą danych dostępnych na moment udostępnienia wykorzystywanego opracowania Eurostatu, czyli październik 2015

² z ang. *%share of non-financial business economy value added*, wskaźnik obliczony na potrzeby wykorzystywanego przez autorkę opracowania przygotowanego przez Eurostat w październiku 2015.

* uwzględnia również działy C26.5, C26.6 i C26.7, które nie są zakwalifikowane do sektora ICT

Źródło: opracowane na podstawie Business economy by sector - NACE Rev. 2 [online]

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_economy_by_sector_-_NACE_Rev_2 [dostęp: 22.08.2016].

¹⁴ Business economy by sector..., op.cit. [dostęp: 27.08.2016].

W tabeli 5 zwrócono uwagę na efektywność poszczególnych grup poddanych analizie w przełożeniu na państwa członkowskie o największym udziale wartości dodanej i największej specjalizacji w analizowanych grupach. Największą wartość dodaną w poszczególnych analizowanych grupach wypracowują największe gospodarki Unii Europejskiej: Niemcy, Wielka Brytania i Francja. Takie same wyniki uzyskano w przygotowanym w 2014 roku przez Komisję Europejską raporcie (wykorzystującym dane za rok 2010) o całym sektorze ICT w UE, wskazując iż największą wartość dodaną wypracowały odpowiednio: Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy i Hiszpania (sumarycznie 69% całkowitej wartości dodanej sektora ICT w UE)¹⁵. Uwzględniając największy stopień specjalizacji w poszczególnych grupach należy zwrócić uwagę na większe zróżnicowanie i obecność krajów członkowskich, które do EU dołączyły po 2004 roku i znajdują się na niższym poziomie rozwoju gospodarczego.

Podsumowując dokonaną analizę można by uznać, iż faktycznie sektor ICT jest sektorem o kluczowym rozwoju dla gospodarki UE, niemniej należy zwrócić uwagę na fakt, że we wspomnianym raporcie dotyczącym sektora ICT z 2014 roku wartość dodana wypracowana przez ten sektor była na poziomie 4% PKB UE a zatrudnienie w tym sektorze stanowiło tylko 2,7% dla UE ogółem¹⁶.

Wnioski

Podsumowując dokonaną w artykule analizę dokumentów i strategii EU dotyczących wykorzystania ICT oraz na przegląd dostępnych danych statystycznych opisujących ten sektor można zwrócić uwagę na następujące prawidłowości. Po pierwsze, charakter dokumentów i zakładanych w ich ramach działań wyraźnie zmienia się wraz z upływem czasu i postępowaniem rozwoju społeczeństwa informacyjnego i zwiększenia wykorzystania ICT. Wyraźnie widoczne jest przejście od działań typowo regulacyjno-porządkujących do działań stymulujących konkretne, pożądane zachowania. Po drugie, widoczna jest konsekwencja w utrzymywaniu w agendzie kluczowych dla realizacji ogólnych celów rozwojowych EU obszarów działania takich jak włączenie czy podnoszenie kwalifikacji mieszkańców EU.

Niemniej analiza dostępnych danych dotyczących sektora ICT, a w szczególności porównanie tych danych z innymi rozwiniętymi gospodarkami wyraźnie wskazuje, iż nie udało się zrealizować wszystkich zakładanych celów. Dotyczy to zwłaszcza aspiracji EU do zostania światowym liderem w zakresie ICT, na co wskazują zarówno dane w opracowanym przez Komisję Europejską raporcie porównujące sektory ICT w EU, Stanach Zjednoczonych i Japonii¹⁷, jak i badania przeprowadzone przez Desruelle i Stańczyk mające na celu porównanie i scharakteryzowanie ewolucji głównych gospodarek światowych w zakresie ICT. Badania te wyróżniły sześciu najważniejszych graczy w obszarze ICT na podstawie dwóch kategorii: wielkość gospodarki (EU, Stany Zjednoczone i Chiny) oraz specjalizacji w ICT (Taiwan, Korea i Japonia). Pomimo wielkości gospodarki EU, podejmowanych działań i jej specjalizacji

¹⁵ Scoreboard 2014 – The EU ICT Sector and its R&D performance 2014 [online] <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/scoreboard-2014-eu-ict-sector-and-its-rd-performance-2014> [dostęp: 27.08.2016].

¹⁶ Scoreboard 2014..., op.cit. [dostęp: 27.08.2016].

¹⁷ Scoreboard 2014..., op.cit. [dostęp: 27.08.2016].

w usługach ICT, Stany Zjednoczone pozostają liderem w tej branży i głównym wzorem do naśladowania dla EU w dziedzinie ICT¹⁸.

Powodów takiej sytuacji można się doszukiwać w zróżnicowaniu krajów składających się na Unię Europejską zarówno pod względem poziomu rozwoju gospodarczego jak i stopnia realizacji zaleceń dotyczących rozwoju sektora ICT oraz zwiększania wykorzystania ICT w innych obszarach gospodarki. Niemniej należy zwrócić uwagę, iż mimo wymienionych problemów EU jest uważana za jednego z kluczowych graczy w obszarze ICT na świecie.

Bibliografia

Business economy by sector - NACE Rev. 2 [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_economy_by_sector_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 22 sierpnia 2016 r.].

Challenges for the European Information Society beyond 2005, Summaries of EU legislation [online] http://europa.eu/legislation_summaries/information_society/strategies/124262_en.htm [dostęp 14 lipca 2016 r.].

Computer and personal and household goods repair statistics - NACE Rev. 2 [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Computer_and_personal_and_household_goods_repair_statistics_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 22 sierpnia 2016 r.].

Desruelle P., Stančík J., *Characterizing and comparing the evolution of the major global economies in information and communication technologies*, Telecommunications Policy No. 38 (8-9), 2014, pp. 812-826.

Digital Agenda Scoreboard [online] <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/digital-agenda-scoreboard> [dostęp: 14 lipca 2016 r.].

Distributive trade statistics - NACE Rev. 2 [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Distributive_trade_statistics_-_NACE_Rev._2#Further_Eurostat_information [dostęp: 22 sierpnia 2016 r.].

Europa 2020 - inicjatywy przewodnie, Komisja Europejska [online] http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/flagship-initiatives/index_pl.htm [dostęp: 14 lipca 2016 r.].

Information and communication service statistics - NACE Rev. 2 [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Information_and_communication_service_statistics_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 22 sierpnia 2016 r.].

Komunikat Komisji do Parlamentu europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów Europejska agenda cyfrowa, COM(2010) 245 końcowy, Bruksela, 19 maja 2010, s. 3 [online] <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:52010DC0245> [dostęp: 14 lipca 2016 r.].

Manufacturing statistics - NACE Rev. 2 [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Manufacturing_statistics_-_NACE_Rev._2 [dostęp: 22.08.2016].

¹⁸ P. Desruelle, J. Stančík, *Characterizing and comparing the evolution of the major global economies in information and communication technologies*. Telecommunications Policy No. 38 (8-9), 2014, pp. 812-826.

Scoreboard 2014 – The EU ICT Sector and its R&D performance 2014 [online] <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/scoreboard-2014-eu-ict-sector-and-its-rd-performance-2014> [dostęp: 27 sierpnia 2016 r.].

Sporek T., Dziembała M., Pawlas I., Czech K., Fronczek M., Kos-Łabędowicz J., Talar S., *Unia Europejska wobec wybranych problemów wewnętrznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2016.

Statystyczna Klasyfikacja Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej, Rev. 2 (NACE Rev. 2) [online] http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=NACE_REV2&StrLanguageCode=PL&IntPcKey=18522704&StrLayoutCode=HIERARCHIC [dostęp: 14 lipca 2016 r.].

The Digital Economy and Society Index (DESI) [online] <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/desi> [dostęp: 14 lipca 2016 r.].

PRZEWIDYWANE SKUTKI WEJŚCIA W ŻYCIE TTIP DLA POLSKIEGO SEKTORA ROLNEGO

Streszczenie

Kwestie związane z rolnictwem należą do najtrudniejszych tematów w negocjacjach Transatlantyckiego Partnerstwa w Dziedzinie Handlu i Inwestycji między Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi. Celem artykułu było przedstawienie potencjalnego wpływu wejścia w życie Transatlantyckiego Partnerstwa w Dziedzinie Handlu i Inwestycji na polski sektor rolno-spożywczy. Ukazano potencjalne skutków liberalizacji transatlantyckiego handlu rolnego. Stwierdzono, że liberalizacja tego handlu powinna być korzystna dla polskiej gospodarki i polskich konsumentów pod warunkiem, że utrzymane zostaną w Polsce unijne standardy bezpieczeństwa żywności, które są zdecydowanie wyższe niż standardy amerykańskie.

EXPECTED IMPACT OF THE TTIP'S ENTRY INTO FORCE FOR POLISH AGRICULTURAL SECTOR

Summary

Issues related to agriculture are among the most difficult issues in the negotiations of the Transatlantic Partnership in the Field of Trade and Investment between the European Union and the United States. The aim of the article is to show the potential impact of the entry into force of the Transatlantic Partnership in the Field of Trade and Investment on the Polish agri-food sector. It shows the potential effects of the liberalization of transatlantic agricultural trade. It was found that the liberalization of trade should be beneficial for the Polish economy and Polish consumers, provided that the EU's food standards, which are much higher than American standards, are maintained in Poland.

Keywords: TTIP, agricultural trade, Polish agricultural sector

Wstęp

Projekt negocjowanego aktualnie Transatlantyckiego Porozumienie w Dziedzinie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*) obejmuje rozległe spectrum zagadnień, generalnie jednak stawia sobie za cel stworzenie strefy wolnego handlu pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. Zwolennicy TTIP przekonują, że wejście w życie porozumienia przyniesie korzyści zarówno Stanom Zjednoczonym, jak i krajom Unii Europejskiej. Skutki umowy dla poszczególnych państw członkowskich UE będą zróżnicowane w zależności od struktury ich gospodarek, wielkości i struktury eksportu oraz ogólnie powiązań handlowych ze Stanami Zjednoczonymi. Przeciwnicy TTIP obawiają się wzmocnienia negatywnych efektów globalizacji i twierdzą, że jego beneficjentami będą

¹ Dr hab. Jakub Kraciuk prof. SGGW – Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych.

głównie wielkie koncerny międzynarodowe. Jednym z najważniejszych i jednocześnie najtrudniejszym obszarem obustronnych negocjacji są kwestie rolne. Zarówno Unia Europejska, jak i Stany Zjednoczone mają konkurencyjne sektory rolne i należą do największych eksporterów produktów rolno-spożywczych. Mimo rozwiniętej współpracy międzynarodowej, w tym na szczeblu WTO i dwustronnej, istnieją istotne problemy związane z barierami pozataryfowymi, najczęściej dotyczące regulacji sanitarnych i fitosanitarnych. Wejście w życie TTIP będzie miało również znaczący wpływ na polski sektor rolno-spożywczy. Można w związku z tym podjąć się próby odpowiedzi na następujące pytania:

- czy polski sektor rolno-spożywczy zyska czy też straci na liberalizacji wzajemnych obrotów ze Stanami Zjednoczonymi,
- w przypadku których produktów rolno-spożywczych liberalizacja handlu będzie korzystna dla Polski a w przypadku których przyniesie straty,
- jakie będzie miało znaczenie dla sektora rolno-żywnościowego Polski zmniejszenie wsparcia ekonomicznego, jakie mogłoby nastąpić po podpisaniu TTIP.

Głównym celem opracowanie jest ukazanie przewidywanych skutków wejścia w życie Transatlantyckiego Porozumienia w Dziedzinie Handlu i Inwestycji dla polskiego sektora rolno-spożywczego.

1. TTIP przebieg i zakres negocjacji

Począwszy od lat dziewięćdziesiątych dla opisanego działań UE i Stanów Zjednoczonych w obszarze polityki handlowej odwoływano się do koncepcji „współzależności konkurencyjnej”. Obie gospodarki były już wówczas silnie współzależne, ale zachowywały się wobec siebie przede wszystkim jak konkurenci². Jednakże już w latach dziewięćdziesiątych miały miejsce ustalenia, których celem było ułatwienie wzajemnej współpracy gospodarczej³. Zaowocowały one takimi inicjatywami, jak Nowa Transatlantycka Agenda (*New Transatlantic Agenda – NTA*), Wspólny Plan Działania (*Joint Action Plan – JAP*) oraz Transatlantyckie Partnerstwo Gospodarcze (*Transatlantic Economic Partnership – TEP*). W końcu lat dziewięćdziesiątych i na początku pierwszej dekady XXI w. zainicjowano działania na rzecz „budowania mostów”, czego wyrazem był Transatlantycki Dialog Gospodarczy (*Transatlantic Business Dialogue – TBD*) oraz rozpoczęto rokowania Rundy Doha na forum wielostronnym WTO. Wyniki tych działań nie były jednak satysfakcjonujące⁴.

Powołana na szczycie UE-USA w listopadzie 2011 roku Grupa Wysokiego Szczebla ds. Wzrostu i Zatrudnienia (*High Level Working Group on Jobs and Growth – HLWG*) zaleciła rozpoczęcie prac nad umową o wolnym handlu między gospodarkami amerykańską i unijną, stanowiącą odpowiedź na wyzwania związane z globalizacją i konkurencją z nowymi potęgami gospodarczymi. Obie strony przystąpiły do rozmów po ogłoszeniu przez prezydenta USA,

² P. Zerka, *Globalne porządki: TTIP, Polska i globalizacja*, Demos Europa, Warszawa 2015, s. 7.

³ J. Wieczorek, *Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji – dźwignią wolnego handlu? Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1 (44)/2014, s. 25.

⁴ A. Hajdukiewicz, *Kwestie dotyczące rolnictwa w negocjacjach Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji, Biznes międzynarodowy w gospodarce globalnej*, nr 33/2014, s. 288.

Baracka Obamę, oraz przewodniczących Komisji Europejskiej i Rady Europejskiej, José Manuela Barroso oraz Hermana Van Rompuya, gotowości do podpisania transatlantyckiej umowy gospodarczej w lutym 2013 roku. Od lipca 2013 roku odbyło się już wiele rund negocjacyjnych, w których w roli głównych negocjatorów występują Dyrekcja Generalna Komisji Europejskiej ds. Handlu (w oparciu o wytyczne Rady UE) w imieniu UE oraz Przedstawiciel ds. Handlu po stronie USA⁵.

TTIP nie jest tradycyjną umową handlową, stworzoną przede wszystkim z myślą o ograniczeniu ceł importowych obowiązujących między partnerami handlowymi, gdyż cła między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi już teraz są na niskim poziomie. Ze względu na kompleksowość porozumienia, rozmowy toczone są w wielu innych obszarach. Ostateczne porozumienie ma składać się z dwudziestu czterech rozdziałów, zgrupowanych w trzech częściach: dostępu do rynku, współpracy regulacyjnej, przepisów. Podczas negocjacji, na przełomie września i października 2014 roku w Waszyngtonie, skupiono się na kwestiach dostępu do rynku, zarówno w zakresie handlu towarami i produktami rolnymi, jak i oferty usług i inwestycji. Dyskusje prowadzono również w obszarze współpracy regulacyjnej, m.in. w zakresie środków sanitarnych, fitosanitarnych i kosmetyków, chemikaliów i pestycydów, produktów leczniczych i wyrobów medycznych, a także w sektorach samochodowym, inżynieryjnym i IT. W rozmowach podjęto także kwestie przepisów w dziedzinach energii i surowców, praw własności intelektualnej i oznaczeń geograficznych, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) i rozstrzygania sporów międzypaństwowych oraz zagadnień prawnych i instytucjonalnych. Negocjacje obejmują też zamówienia publiczne, zrównoważony rozwój, politykę konkurencji czy usługi finansowe, choć w ostatniej rundzie nie zapadły żadne rozstrzygnięcia w tych kwestiach. Z negocjacji wyłączono natomiast szereg kontrowersyjnych obszarów obejmujących m.in. żywność genetycznie modyfikowaną (GMO), ochronę życia i zdrowia ludzkiego czy też sektor audiowizualny.

Od lipca 2013 roku postęp w negocjacjach był spowalniany przez wiele kontrowersyjnych obszarów, jakie umowa ma objąć, a które wymagały szczegółowych uzgodnień. Wśród nich są rozdziały dotyczące: rolnictwa, dostępu do rynku i do zamówień publicznych, standardy sanitarne i fitosanitarne oraz mechanizm rozwiązywania sporów na linii inwestor-państwo (ISDS). Urzędnicy z obu stron przyznają, że głównym celem TTIP jest usunięcie barier regulacyjnych, które ograniczają potencjalne zyski korporacji transnarodowych na rynkach UE i USA. Obejmuje to usunięcie lub liberalizację kluczowych standardów socjalnych i przepisów dotyczących środowiska naturalnego, takich jak prawo pracy, przepisy dotyczące bezpieczeństwa żywności (w tym ograniczenia dotyczące GMO), regulacje określające zasady wykorzystania toksycznych substancji chemicznych, prawa dotyczące prywatności w dziedzinie komunikacji cyfrowej, a nawet nowe zasady bezpieczeństwa w bankowości, wprowadzone dla uniknięcia powtórki z kryzysu finansowego z 2008 r.⁶.

⁵ M. Majkowska, TTIP w pigułce. Kilka faktów na temat umowy o wolnym handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2015, s. 3.

⁶ J. Hilary, Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji: Fundament deregulacji, atak na miejsca pracy, koniec demokracji, Fundację im. Róży Luksemburg, Bruksela 2015, s. 8.

Oprócz tego TTIP ma również na celu stworzenie nowych rynków, poprzez otwarcie usług publicznych i zamówień rządowych na konkurencję ze strony korporacji transnarodowych, co może zapoczątkować falą prywatyzacji w kluczowych sektorach, takich jak ochrona zdrowia czy edukacja. Jednym z trzech najważniejszych celów TTIP jest „dokończenie tworzenia wspólnego rynku” w ramach samej Unii Europejskiej, w szczególności poprzez otwarcie usług i zamówień publicznych na prywatne firmy w innych państwach członkowskich⁷.

2. Handel produktami rolno-spożywczymi między Polska i USA

Polski handel zagraniczny koncentruje się w sposób naturalny na Unii Europejskiej, ale Stany Zjednoczone są jednym z naszych najważniejszych pozaeuropejskich partnerów handlowych. W ostatnich latach pozycja USA w handlu zagranicznym Polski wzrosła.

Tabela 1. Handel zagraniczny Polski ze Stanami Zjednoczonymi w mln USD

Lata	2010	2011	2012	2013	2014
Eksport z Polski do USA	2 873,3	3 693,1	3 600,6	4 842,2	4 855,1
Import z USA do Polski	4 480,3	4 791,1	5 085,1	5 531,0	5 495,1
Saldo	-1 607,0	-1 098,0	-1 484,5	-688,7	-640,0
Razem eksport rolno-spożywczy Polski do USA	309,9	288,9	324,2	332,1	380,3
Razem import rolno-spożywczy z USA do Polski	327,7	258,6	287,4	505,2	344,2
Saldo produktami rolno-spożywczymi	-17,8	30,3	36,8	-173,1	36,1

Źródło: Baza danych GUS, <http://hinex.stat.gov.pl/hinex/asp/index.aspx> [dostęp: 7.08.2016].

W 2014 roku polski eksport do USA osiągnął wartość 4,86 mld dol., co jest najwyższym wynikiem w historii polsko-amerykańskiej wymiany handlowej. Wartość importu ze Stanów Zjednoczonych wyniosła w tym roku 5,50 mld dol. Eksport rolno-żywnościowy do USA jest niewielki i w 2014 roku kształtował się na poziomie ponad 380 mln USD. Stanowi to niespełna 1,3% całego polskiego eksportu rolno-żywnościowego. Głównym powodem niskiego poziomu tego handlu jest duża odległość rynku amerykańskiego oraz występująca na tym rynku duża konkurencja. Jeśli eksport produktów rolno-spożywczych Polski do USA będzie wzrastał w przyszłości, to najprawdopodobniej będzie to proces powolny. Bardziej opłacalny jest polski eksport na rynki bliższe (głównie unijne), na których polskie produkty rolno-żywnościowe mają silną pozycję, wypracowaną pozycję.

Jeżeli chodzi o polski import rolno-żywnościowy z USA, to w 2014 roku wyniósł on od ponad 340 mln USD. Zatem Polska w tym roku była eksporterem netto. Dodatkowo saldo kształtowało się na poziomie ponad 35 mln USD. Przy czym w analizowanych pięciu latach dwukrotnie Polska miała ujemne saldo w handlu artykułami rolno-spożywczymi ze Stanami Zjednoczonymi (tab. 1).

⁷ Hilary J.(2015), Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji: Fundament deregulacji, atak na miejsca pracy, koniec demokracji, Fundację im. Róży Luksemburg, Bruksela 2015, s. 8.

Ogólnie można powiedzieć, że w polskim eksporcie na rynek USA dominują mięso, podroby i przetwory mięsne, ryby, napoje bezalkoholowe i alkoholowe, kakao i przetwory zawierające kakao (tab. 2).

Tabela 2. Najważniejsze grupy towarów w eksporcie rolno-spożywczym Polski do USA w 2014 r.

Grupa towarowa wg kodów CN	Wartość w mln USD
mięso i podroby jadalne	72,6
przetwory z mięsa, ryb lub skorupiaków, mięczaków, lub pozostałych bezkręgowców wodnych	64,5
napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet	54,5
kakao i przetwory z kakao	32,4
przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub pozostałych części roślin	29,6
przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka ; pieczywa cukiernicze	18,3
różne przetwory spożywcze	15,9
zboża	15,5

Źródło: Baza danych GUS, <http://hinex.stat.gov.pl/hinex/asp/index.aspx>

W strukturze polskiego importu z USA przeważają surowce, napoje bezalkoholowe i alkoholowe, ryby i inne owoce morza, tytoń, owoce i orzechy jadalne (tab. 3).

Tabela 3. Najważniejsze grupy towarów w imporcie rolno-spożywczym Polski z USA w 2014 r.

Grupa towarowa wg kodów CN	Wartość w mln USD
napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet	68,5
ryby i skorupiaki, mięczaki i pozostałe bezkręgowce wodne	50,5
tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	45,6
owoce i orzechy jadalne; skórki owoców cytrusowych lub melonów	43,8
pozostałości i odpady przemysłu spożywczego; gotowa karma dla zwierząt	38,7
różne przetwory spożywcze	37,8
przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub pozostałych części roślin	19,1
nasiona i owoce oleiste; ziarna, nasiona i owoce różne; rośliny przemysłowe lub lecznicze; słoma i pasza	15,9

Źródło: Baza danych GUS, <http://hinex.stat.gov.pl/hinex/asp/index.aspx>

Resumując, można stwierdzić, że korzystne byłoby zwiększenie polskiego eksportu na rynek amerykański takich grup towarowych, jak: wyroby mięsne, produkty mleczne, przetwory

owocowe i warzywne, piwo i alkohole, napoje bezalkoholowe, cukier i wyroby cukiernicze oraz wysoko przetworzone preparaty spożywcze⁸.

Z kolei, biorąc pod uwagę potrzeby polskiego rynku korzystny mógłby być większy import takich grup towarowych, jak: zboża, surowce paszowe (wysokobiałkowe), owoce południowe i ich przetwory, ryby i produkty rybne, piwo, wino i alkohole, kawa, herbata, kakao, tytoń, wysoko przetworzone preparaty spożywcze (niezawierające GMO). Nie leży w interesie Polski rozwój importu z USA mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego (oraz ich przetworów), ze względu na dostateczną krajową podaż tych produktów oraz dylematy polskich konsumentów żywności, związane ze stosowaniem w technologiach żywienia zwierząt hormonów, stymulatorów wzrostu i innych dodatków chemicznych do pasz, zwiększających efektywność tuczu i opasu⁹.

Obowiązujące taryfy celne UE i USA w imporcie towarów rolno-żywnościowych są wypadkową wielu negocjacji handlowych, zwłaszcza Rundy Urugwajskiej GATT oraz obecnie - Rundy Rozwoju Dauhańskiej WTO. W porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi Unią Europejską, w tym Polskę, cechuje wyższy poziom ochrony celnej w odniesieniu do produktów rolno-spożywczych. Średnia stosowana w UE stawka celna na artykuły rolne we wspólnej taryfie celnej wynosi 13,2% w porównaniu z 4,7% w taryfie USA. W przypadku najwyższych stawek równice są nieco mniejsze: stawki celne powyżej 100% stanowią 0,8% wszystkich linii taryfowych w UE, podczas gdy w USA jest to 0,5%. Szczególnie wysokie cła dotyczą importu do UE takich produktów, jak nabiał, wołowina i cukier; na bawełnę natomiast stawka wynosi 0%. W USA artykuły rolno-spożywcze z UE są objęte stawką importową 7,1%. Rynek Stanów Zjednoczonych jest, ogólnie biorąc, bardziej otwarty na import produktów rolno-spożywczych, wyjątek stanowią jednak produkty nabiałowe, cukier, orzechy oraz napoje i tytoń. Cło na produkty nabiałowe sięga do 95%, na orzechy do 132%, a na niektóre produkty z grupy „tytoń i napoje” nawet do 350%. W handlu z Unią Europejską artykuły rolno-spożywcze z USA są obciążone średnią stawką celną importową w wysokości 16,9%. W wyniku liberalizacji cel obie strony mogłyby odnieść znaczące korzyści, ale ze względu na to, że są to produkty wrażliwe politycznie, musiałyby temu prawdopodobnie towarzyszyć wprowadzenie długich okresów przejściowych, w powiązaniu z możliwością korzystania ze specjalnej klauzuli ochronnej¹⁰.

3. Potencjalny wpływ TTIP na polski sektor rolny oraz na konsumentów

Sektor i rynek rolno-żywnościowy jest szczególnie wrażliwym obszarem rokowań, co podkreślili m.in. europejscy parlamentarzyści w rezolucji Parlamentu Europejskiego z 23 maja 2013 r. w sprawie negocjacji UE dotyczących handlu i inwestycji ze Stanami Zjednoczonymi. Zniesienie barier taryfowych i pozataryfowych wzbudza obawę przed zalaniem europejskiego

⁸ TTIP i CETA: zamach na zrównoważone rolnictwo, Instytut Globalnej Odpowiedzialności, http://igo.org.pl/wp-content/uploads/2015/12/TTIP-i-CETA-Zamach_na_zrownowazone_rolnictwo-IGO.pdf

⁹ j.w.

¹⁰ A. Hajdukiewicz, Kwestie dotyczące rolnictwa w negocjacjach Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji, *Biznes międzynarodowy w gospodarce globalnej*, nr 33/2014, s. 288.

rynku przez produkty rolne pochodzące ze Stanów Zjednoczonych, co mogłoby osłabić pozycję Polski na rynku unijnym. Z drugiej strony uwzględnienie aspektu rolnego w umowie TTIP mogłoby być korzystne dla Polski. Duża część polskiej produkcji rolnej, na którą popyt krajowy wciąż słabnie, jest eksportowana (27% w ujęciu wartościowym) i wg Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi przynosi dochody ponad 15 mld euro rocznie. Aż 78% eksportu polskiej produkcji rolnej jest skierowane do krajów członkowskich UE, w których popyt także spada. Potencjalnie dużym rynkiem dla polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych są USA, ze względu na wagę, jaką amerykańscy konsumenci przykładają do niskich cen. W 2014 r. polski eksport rolny do USA wynosił zaledwie 380 mln USD. Mogłaby go wesprzeć redukcja transatlantyckich taryf na produkty rolno-spożywcze. Ponadto umowa TTIP stworzyłaby dla polskich producentów nowe szanse w rolnictwie ekologicznym, zarówno na rynku unijnym, jak i amerykańskim. W Polsce ten sektor ma spory potencjał rozwoju. Według danych GUS powierzchnia gospodarstw ekologicznych w Polsce wynosi jedynie 3,9% użytków rolnych ogółem – jest to bardzo mało w porównaniu z np. Słowacją i Czechami (odpowiednio 9% i 10,6%).

Przy prowadzonych negocjacjach należy brać pod uwagę nie tylko interesy producentów rolno-żywnościowych, zwłaszcza rolników, ale również konsumentów żywności, ze względu na potrzebę zapewnienia im taniej i zdrowej żywności. Korzystna dla polskich konsumentów byłaby obecność na rynku tańszych amerykańskich produktów. Jednak powstaje pytanie, czy te potencjalnie oferowane tanie produkty amerykańskie będą bezpieczne. Łatwiej jest zapewnić bezpieczeństwo zdrowotne żywności w przypadku produkcji rolno-żywnościowej krajowej, niż importowanej, zwłaszcza wytwarzanej przy zastosowaniu innych, i nie zawsze akceptowanych przez stronę importującą, technologii. Tymczasem Unia Europejska i USA mają różne podejście do kwestii bezpieczeństwa żywności. Unia Europejska pod względem norm sanitarnych reprezentuje stanowisko konserwatywne i protekcyjnistyczne. W toku negocjacji Wspólnota nie zgodziła się na zaakceptowanie obniżonych w stosunku do jej własnych standardów. Z kolei Stany Zjednoczone reprezentują bardziej umiarkowane poglądy, twierdząc, iż wszystkie normy powinny mieć mocne uzasadnienie naukowe oraz porównywalne odpowiedniki w innych krajach¹¹. Zróżnicowanie norm sanitarnych i fitosanitarnych było w przeszłości przedmiotem wielu konfliktów między USA a UE, w większości rozstrzyganych na forum WTO¹². Głównym przedmiotem sporu jest stosowanie przez Unię Europejską „zasady ostrożności” w ustanawianiu norm bezpieczeństwa żywnościowego. Na mocy tej zasady możliwe jest wycofanie z rynku produktu żywnościowego, jeśli istnieje ryzyko, że stwarza on zagrożenie dla zdrowia ludzkiego, nawet jeśli brakuje dostatecznych danych naukowych, na podstawie których można dokonać pełnej oceny tego ryzyka. Co istotne, zasada ostrożności przenosi ciężar dowodu na każdą firmę, która chce sprzedawać potencjalnie niebezpieczny produkt. Od firmy takiej wymaga się, by wykazała, że jej produkt jest bezpieczny, podczas gdy zdaniem Amerykanów to odpowiednie władze publiczne powinny dowieść, że jest on

¹¹ J. Chuda, *Transatlantyckie Partnerstwo w Inwestycjach i Handlu w kontekście konkurencyjności przedsiębiorstw Unii Europejskiej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2014, s. 34.

¹² A. Hajdukiewicz, *Kwestie dotyczące rolnictwa w negocjacjach Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji*, *Biznes międzynarodowy w gospodarce globalnej*, nr 33/2014, s. 289.

niebezpieczny. Rząd USA nie stosuje zasady ostrożności, a normy bezpieczeństwa żywnościowego ustala się w tym kraju na poziomie znacznie niższym niż w Europie, biorąc pod uwagę przede wszystkim interesy korporacji¹³.

Ponad 90% amerykańskiej wołowiny produkowane jest przy użyciu bydlęcego hormonu wzrostu, uważanego za jedną z przyczyn występowania nowotworów u ludzi. Ograniczenia przywozu tak produkowanej wołowiny obowiązują w Europie od 1988 r. Amerykański rząd zaskarżył już te restrykcje do WTO, a grupy przedsiębiorców wzywają do zniesienia ograniczeń w ramach układu TTIP, jako zbędnych barier handlowych. Amerykańscy producenci kurczaków i indyków rutynowo dezynfekują tusze drobiowe chlorem przed skierowaniem ich do sprzedaży, co jest procedurą niedozwoloną w Unii Europejskiej od 1997r. Tak jak w innych przypadkach rząd USA zaskarżył ten zakaz na forum WTO, a amerykańskie firmy wzywają do zniesienia tych ograniczeń w ramach negocjacji TTIP. Komisja Europejska próbowała znieść ten zakaz w przeszłości, ale zapobiegł temu stanowczy sprzeciw weterynarzy i deputowanych do Parlamentu Europejskiego. Europejskie restrykcje dotyczące stosowania ksenoestrogenów (związków chemicznych zaburzających gospodarkę hormonalną organizmu) ustalają tak niskie maksymalne poziomy zanieczyszczeń żywności, że uniemożliwiają one eksport 40% amerykańskiej żywności do Europy. Amerykańskie grupy przemysłowe szukają sposobu wykorzystania negocjacji w sprawie TTIP do zniesienia tych ograniczeń. Również amerykańscy producenci żywności uznali surowe europejskie restrykcje na stosowanie pestycydów za jeden z najważniejszych zbiorów norm, jakie należy złagodzić w ramach TTIP. Przepisy przyjęte w 2009 r. gwarantują, że zasada ostrożności będzie pełnić kluczową rolę w europejskim systemie restrykcji na stosowanie pestycydów, którego celem jest ochrona ludzkiego zdrowia i środowiska. Jednak zdaniem czołowych negocjatorów te same przepisy zostały już włączone do negocjacyjnej agendy TTIP z zamiarem ich złagodzenia idącego nawet dalej niż normy przyjęte przez WTO, co ma uczynić je mniej uciążliwymi dla przemysłu spożywczego¹⁴. Wejście w życie TTIP może też wprowadzić żywność modyfikowaną genetycznie i zmusić rolników w Unii do jej uprawy. Dla Polski ważna jest jednak zaproponowana przez Komisję Europejską zmianę ram prawnych dotyczących GMO w żywności i paszy umożliwiającą państwom członkowskim ograniczenie lub zakazanie ich stosowania, po ich uprzednim dopuszczeniu na unijny rynek wewnętrzny. W mandacie do negocjacji TTIP Rada UE wyznaczyła Komisji Europejskiej ścisłe granice. Rozmowy nie mogą zmieniać wewnętrznej legislacji unijnej dotyczącej GMO oraz bezpieczeństwa żywności. Negocjacje nie będą prowadzone według schematu wzajemnych ustępstw w strefach „zakazanych”, np. przez szersze otwarcie rynku Unii na GMO w zamian za wpuszczenie do

¹³ Hilary J.(2015), Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji: Fundament deregulacji, atak na miejsca pracy, koniec demokracji, Fundację im. Róży Luksemburg, Bruksela 2015, s. 14.

USA unijnej wołowiny, lecz będą dotyczyły zasad dalszej współpracy regulacyjnej służb weterynaryjnych i fitosanitarnych¹⁵.

Wnioski

Nie znając ostatecznych wyników negocjacji, trudno jednoznacznie oszacować bilansu zysków i strat wynikających dla Polski z umowy transatlantycznej. Z pewnością pełna liberalizacja importu rolno-żywnościowego z USA do UE nie powinna mieć miejsca, ze względu na grupy produktów wytwarzane w oparciu o dyskusyjne technologie, zwłaszcza w żywieniu zwierząt czy też GMO. Niemniej liberalizacja handlu rolno-żywnościowego w innych grupach towarowych pozwoli na istotne ożywienie handlu rolno-żywnościowego UE – USA, z korzyścią dla ich gospodarek i konsumentów żywności. Jest szansa, że Polska mogłaby wejść bardziej intensywnie ze swoimi produktami rolno-spożywczymi na rynek amerykański. Potrzebne są jednak intensywne działania promocyjne, ponieważ ten rynek jest trudny, wymagający a konkurencja na nim jest bardzo duża. Również, w przypadku podpisania umowy transatlantycznej, producenci polscy będą musieli zmierzyć się na rynku krajowym z rosnącą konkurencją, wynikającą ze wzrostu podaży na naszym rynku produktów amerykańskich.

Wydaje się jednak, że gdyby negocjacje pomiędzy UE i USA zakończyły się sukcesem a strona amerykańska zgodziła się na brak liberalizacji w handlu produktami „drażliwymi” to bilans liberalizacji dla polskiej gospodarki byłby pozytywny.

Bibliografia

- Baza danych GUS, <http://hinex.stat.gov.pl/hinex/asp/index.aspx> [dostęp: 25 maja 2016 r.]
- Chuda J., *Transatlantyczne Partnerstwo w Inwestycjach i Handlu w kontekście konkurencyjności przedsiębiorstw Unii Europejskiej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2014.
- Gadomski W. (red.), *Fakty i mity o TTIP. Negocjacje umowy o wolnym handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską (Transatlantyczne Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne)*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2015.
- Hajdukiewicz A., *Kwestie dotyczące rolnictwa w negocjacjach Transatlantycznego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji*, Biznes międzynarodowy w gospodarce globalnej, nr 33/2014.
- Hilary J., *Transatlantyczne Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji: Fundament deregulacji, atak na miejsca pracy, koniec demokracji*, Fundację im. Róży Luksemburg, Bruksela 2015.
- Majkowska M., *TTIP w pigułce. Kilka faktów na temat umowy o wolnym handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi*, Instytut Spraw Publicznych Warszawa 2015.
- Rostowska M., *GMO, hormony i inne kontrowersje: kwestia rolnictwa w negocjacjach nad TTIP*, Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych nr 108/2013.
- TTIP i CETA: zamach na zrównoważone rolnictwo, Instytut Globalnej Odpowiedzialności, http://igo.org.pl/wp-content/uploads/2015/12/TTIP-i-CETAZmach_na_zrownowazone_rolnictwo-IGO.pdf [dostęp: 28 lipca 2016 r.].
- Wieczorek J., *Transatlantyczne Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji – dźwignią wolnego handlu?* Myśl Ekonomiczna i Polityczna 1 (44)/2014.

¹⁵ W. Gadomski (red.), *Fakty i mity o TTIP. Negocjacje umowy o wolnym handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską (Transatlantyczne Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne)*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2015, s. 33.

Zerka P., *Globalne porządki: TTIP, Polska i globalizacja*, Demos Europa, Warszawa 2015.

SYSTEMY ELEKTRONICZNYCH PŁATNOŚCI DETALICZNYCH W WYBRANYCH NOWYCH KRAJACH CZŁONKOWSKICH UE, JAKO SKŁADOWA KONKURENCYJNOŚCI W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Streszczenie

W artykule przedstawiono nowoczesne metod dokonywania płatności elektronicznych, które dzięki swej efektywności i innowacyjności powinny zwiększać konkurencyjność gospodarek wybranych państw. W analizie uwzględniono następujące kraje: Bułgarię, Czechy, Polskę, Rumunię oraz Węgry (nowi członkowie UE poczynając od 2004 roku, bez wprowadzonej waluty Euro, pominięto Chorwację jako kraj ze stosunkowo młodym stażem). Autor dokonał przeglądu literatury i odwoła się do danych statystycznych. Głównym wnioskiem wynikającym z artykułu było uznanie za najbardziej konkurencyjne kraje Czechy oraz Polskę. Sugerowało to, że gospodarki - aby były w pełni konkurencyjne - muszą wykorzystywać nowoczesne metody dokonywania płatności.

RETAIL ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS IN SELECTED NEW EU MEMBER STATES AS A COMPONENT OF COMPETITIVENESS UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Summary

The article presents modern methods of electronic payment, which should increase the competitiveness of the economies of selected countries thanks to their efficiency and innovation. The analysis concerns the following countries: Bulgaria, the Czech Republic, Poland, Romania and Hungary (new EU members since 2004, without the euro; Croatia was excluded as a country with a relatively young membership). The author reviews the literature and refers to the statistical data. The main conclusion of the article is the recognition of the most competitive countries – the Czech Republic and Poland. It suggests that economy to be fully competitive must use modern methods of payment.

Keywords: competitiveness, innovation, electronic payments, the European Union.

Wstęp

Konkurencyjność jest obecnie bardzo popularnym zagadnieniem nie tylko wśród specjalistów z dziedziny szeroko rozumianej ekonomii i zarządzania ale i wśród zwykłych ludzi, którzy z terminem tym często spotykają się w prasie, telewizji, czy Internecie. Szczególnie w dzisiejszych czasach - kiedy wyraźnie widać problemy narastające w ramach Unii Europejskiej, UE (kryzysy ekonomiczne i polityczne) - zapewnienie konkurencyjności

¹ Dr Łukasz Zakonnik – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

gospodarek krajowych staje się zagadnieniem nie tyle wartym śledzenia, co po prostu niezbędnym w analizach.

Wychodząc naprzeciw wspomnianej sytuacji, autor w prezentowanym artykule stawia sobie określony cel. Celem tym jest **przedstawienie nowoczesnych metod dokonywania płatności elektronicznych**, które dzięki swej **efektywności i innowacyjności** (dostrzeganej poprzez pryzmat zwiększania szybkości i wygody dokonywania transakcji - co wpływać ma na stymulację popytu, brak zbędnych pośredników i związanych z tym opłat oraz umożliwienie organizacjom funkcjonowanie między granicami krajów) **powinny zwiększać konkurencyjność gospodarek wybranych państw**².

W artykule tym autor przedstawi na początku konkurencyjność w ramach konkretnych definicji jak również wymieni główne wskaźnik wiążące wspomnianą konkurencyjność z szeroko rozumianymi kwestiami finansowymi. W dalszej części zaprezentowane zostaną najciekawsze grupy metod dokonywania płatności elektronicznych ze zwróceniem szczególnej uwagi na aspekty innowacyjne. W końcu przedstawione zostaną odpowiednie dane dające szansę na podjęcie próby porównania konkurencyjności wybranych nowych krajów UE w kontekście wykorzystania konkretnych metod dokonywania płatności elektronicznych.

Ze względu na chęć jak najlepszego dopasowania badanych krajów, w analizie wzięte zostały pod uwagę nowe kraje UE (które przystąpiły do Wspólnoty od roku 2004) ale ograniczone do tych, które nie wprowadziły jeszcze - zamiast własnej waluty - walutę Euro. W efekcie tego, w artykule uwzględniono następujące kraje: Bułgarię, Czechy, Polskę, Rumunię oraz Węgry³.

1. Pojęcie konkurencyjności w kontekście zagadnień finansowych

W ramach wielu definicji konkurencyjności przytoczonych zostanie tylko parę. Będą one – według autora – najlepiej korespondować z treścią artykułu.

Pierwsza z definicji mówi, że jedyną znaczącą koncepcją konkurencyjności na poziomie narodu jest efektywność, zaś głównym celem narodowym – tworzenie wysokiego i rosnącego poziomu życia ludności. Te zaś zależą od wydajności pracy i efektywności kapitału⁴.

Druga z definicji podaje, iż miarą zdolności konkurencyjnej państw wysokorozwiniętych będzie nie tylko zachowanie zdolności do zyskowego wzrostu, ale także zdolności do tworzenia i współtworzenia nowych struktur podaży i popytu, i że proces ten powinien mieć miejsce w warunkach gospodarki otwartej⁵.

² Należy zaznaczyć, że artykuł nie ma na celu bezpośredniego wskazania, że wzrost konkurencyjności jest efektem stosowania nowoczesnych metod dokonywania płatności elektronicznych. Autor koncentruje się na analizie konkurencyjności gospodarek wybranych krajów przy uwzględnieniu stopnia wykorzystania określonych metod płatności.

³ W analizie pominięto Chorwację ze względu na jej stosunkowo krótki staż w ramach UE.

⁴ M.E. Porter, Porter o konkurencji, Warszawa 2001, s.246

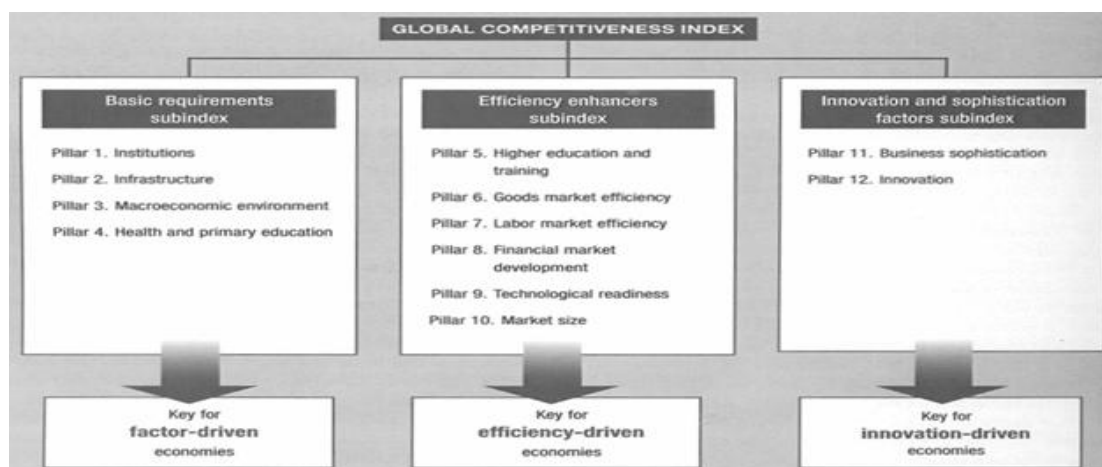
⁵ W. Bieńkowski, Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej, Warszawa 1995, s. 96

W końcu najkrótsza z definicji wspomina, że konkurencyjność to zbiór instytucji, polityk i czynników, które określają poziom produktywności danego kraju⁶.

Co prawda, powyżej przytoczone definicje w żadnym miejscu nie wspominają wprost o aspektach czysto finansowych, niemniej przytoczone je ze względu na powiązanie konkurencyjności z rozwojem całego kraju. Zwrócono uwagę na produktywność, kwestie podaży i popytu oraz na współpracę w ramach gospodarki otwartej.

Ostatnia z przytoczonych definicji związana jest z Raportem o globalnej konkurencyjności⁷. W ramach tego raportu, jego autorzy zaprezentowali 12 filarów konkurencyjności, wśród których w sposób bezpośredni wskazano na odpowiedni rozwój i funkcjonowanie szeroko rozumianych rynków i narzędzi finansowych. Poniżej - na rysunku nr 1 - przedstawiono wszystkie wspomniane wcześniej 12 filarów decydujących o konkurencyjności konkretnych krajów.

Rysunek 1. Indeks globalnej konkurencyjności



Źródło: *Global Competitiveness Index 2015-2016* [online] <http://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2015/> [dostęp: 01.09 2016].

Wśród tych 12 filarów na największe zainteresowanie (z punktu widzenia prezentowanego artykułu) zasługują filary następujące: Filar VIII – Rozwój rynków finansowych (m.in. Dostępność i przystępność usług finansowych); Filar IX – Gotowość technologiczna (m.in. Dostępność do Internetu); Filar XII – Innowacyjność (m.in. Zdolność do innowacji).

Oczywiście wprost do aspektów finansowych odwołuje się filar VIII, niemniej filar IX jak i XII ma kluczowe znaczenie dla wykorzystania i rozwoju nowoczesnych metod dokonywania płatności, o których będzie mowa w kolejnym punkcie.

⁶ *Global Competitiveness Index 2015-2016* [online] <http://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2015/> [dostęp: 01.09 2016]

⁷ Ibidem.

2. Płatności elektroniczne, podział i kwestia innowacyjności

W poprzednim punkcie zwrócono uwagę na to, że ranking konkurencyjności bardzo mocno podkreśla potrzebę wykorzystania nowoczesnych technologii oraz otwartość na innowacje. W związku z powyższym, istotnym wydaje się przedstawienie pewnej formy klasyfikacji płatności elektronicznych - zwłaszcza z perspektywy ich innowacyjności.

Samo położenie elektronicznych instrumentów płatniczych pośród innych instrumentów płatniczych nastrocza dużych problemów. Z jednej strony poszczególne analizowane kraje (samodzielnie bądź korzystając z wytycznych Wspólnotowych) starają się odpowiednio regulować kwestię tworzenia, wykorzystania i zabezpieczenia odpowiednich instrumentów płatniczych. Jednakże z drugiej strony, sytuacja w tej dziedzinie jest na tyle dynamiczna, że nie wszystko udaje się poddać regulacjom⁸.

Jeden z możliwych, podstawowych podziałów instrumentów płatniczych – z punktu widzenia regulacji prawnych – został zaprezentowany w poniższej tabeli.

Tabela 1. Podział podstawowych instrumentów płatniczych

Wyszczególnienie		Instrumenty papierowe		Instrumenty kartowe	Instrumenty elektroniczne
		Gotówkowe	Bezgotówkowe	Bezgotówkowe	Bezgotówkowe
Instrumenty typu pay before		Czek podróży		Karta przedpłacona	Instrument płatności mobilnych
Instrumenty typu pay now	Uznaniowe	Banknoty, wpłata gotówki, przekaz pocztowy, przekaz pieniężny	Polecenie przelewu, zlecenie stałe (standing order)		Przelewy elektroniczne (home banking, corporate banking, direct credit)
	Obciążeniowe		Polecenie zapłaty	Karta debetowa	Polecenie zapłaty (direct debit), GOBI
Instrumenty typu pay later	Obciążeniowe	Czek gotówkowy	Czek rozrachunkowy	Karta kredytowa, karta obciążeniowa (typu chargé)	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Tochmański, *Miejsce obrotu bezgotówkowego w systemie płatniczym* [w:] Żukowska H., Żukowski M. (red.), *Obrót bezgotówkowy w Polsce*, Lublin 2013, s. 28.

Zaprezentowane powyżej treści mogą uzmysłowić wspomnianą dynamikę zjawiska i często pewną nieadekwatność tworzonych podziałów do już zaistniałej sytuacji. Widać to chociażby po usytuowaniu w tabeli instrumentów płatności mobilnych. Instrumenty te w ostatnim okresie czasu - ze względu na swoją rosnącą popularność i mnogość konkretnych rozwiązań – tak naprawdę przesuwają się z części „pay before” do „pay now”, czy nawet „pay

⁸ Na podstawie: L. Zakonnik, P. Czerwonka, Elektroniczne instrumenty płatnicze jako przykład innowacyjnych rozwiązań w zakresie rozliczeń detalicznych w Polsce [w:] *Ekonomiczne problemy usług*, Szczecin 2015, ss. 463-471.

later”⁹. Oczywiście widać także, że pewne instrumenty w ogóle nie zostały uwzględnione – sytuacja ta ma miejsce szczególnie w przypadku wirtualnej gotówki, której usytuowanie w ramach ogólnego pojęcia pieniądza zaprezentowano w tabeli poniżej:

Tabela 2. Macierz Pieniądza

		Format pieniądza	
		Fizyczny	Cyfrowy
Status prawny	Nieuregulowany	Pewne rodzaje lokalnej waluty	Pieniądz wirtualny
	Uregulowany	Banknoty i monety	Pieniądz elektroniczny
			Pieniądze banku komercyjnego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *European Central Bank, Virtual Currency Schemes* [online] <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> [dostęp 01.09.2016], s. 11.

Nawet po uwzględnieniu danych zaprezentowanych w powyższych tabelach okazuje się, że potrzeby rynku i tak wymuszają nowe rozwiązania, które nawet jeśli nie są same w sobie rewolucyjne, to poprzez sprawne łącznie poszczególnych rozwiązań stają się praktycznie nieodzowne do sprawnego funkcjonowania rynku oferującego coraz to nowe towary i usługi. Do rozwiązań takich należą chociażby szeroko rozumiane portfele elektroniczne.

Interesującym wydaje się w tym miejscu przedstawienie znaczenia określonych metod dokonywania płatności elektronicznych z perspektywy wskazań instytucji finansowych i badawczych.

Jedną z grona wspomnianych w poprzednim akapicie instytucji jest Komitet ds. Systemów Płatności i Rozrachunku (CPSS). W raporcie tego Komitetu, przygotowanym dla Banku Rozrachunków Międzynarodowych (BIS), wskazano następujące tendencje rozwojowe dostrzegane dla instrumentów płatniczych i szerszej płatności elektronicznych¹⁰:

- rynek detalicznych usług płatniczych jest bardzo dynamiczny; obserwuje się na nim dużą liczbę nowych rozwiązań, jednak tylko niektóre z nich miały jak dotąd istotny wpływ na jego rozwój;
- większość innowacji została opracowana pod kątem specyfiki rynku krajowego; tylko nieliczne mają międzynarodowy zasięg, chociaż podobne produkty pojawiły się na całym świecie;
- duży nacisk jest kładziony na przyspieszenie przetwarzania płatności, poprzez szybszy rozrachunek lub krótszy czas potrzebny do zainicjowania płatności;

⁹ Próba zastępowania debetowych kart płatniczych możliwością dokonania płatności mobilnej w powiązaniu z rachunkiem bankowym.

¹⁰ Na podstawie: A. Iwańczuk-Kaliska, *Wybrane teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania systemów płatności detalicznych*, [w:] Żukowska H., Żukowski M. (red.), *Obrót bezgotówkowy w Polsce*, KUL, Lublin 2013, s. 111.

- siłą napędową innowacji w wielu krajach była międzynarodowa integracja finansowa, stanowiąca podstawę działań rządów oraz stwarzająca nowe możliwości biznesowe na rozszerzonym rynku;
- wykorzystanie innowacyjnych technologii spowodowało znaczący wzrost roli instytucji niebankowych w płatnościach detalicznych zdominowanych dotychczas przez banki.

We wspomnianym powyżej raporcie wskazano na istotną rolę innowacyjności w wykorzystaniu:

- kart płatniczych,
- płatności internetowych,
- płatności mobilnych,
- kompleksowej obsłudze i prezentacja płatności na rachunku klienta (EEPP).

W związku z szeroko poruszonym aspektem innowacyjności interesującą wydaje się kwestia uporządkowania elektronicznych instrumentów płatniczych w kontekście stopnia innowacyjności. Pomocne zestawienie zaprezentowano w tabeli poniżej.

Tabela 3. Stopień innowacyjności i obszar zastosowań wybranych instrumentów płatniczych

Instrumenty płatnicze	Obszar zastosowań		Stopień innowacyjności		
	PHU	Internet	Nieinnowacyjne	Innowacyjne	
				Innowacje przyrostowe	Innowacje radykalne
Płatność gotówką przy odbiorze	X	X	X		
E-przelew		X		X	
Polecenie zapłaty			X		
Karta z paskiem magnetycznym	X	X	X		
Karta z chipem	X	X		X	
Karta zbliżeniowa	X			X	
Karta z zabezpieczeniem 3-D Secure	X	X		X	
Płatności mobilne	X	X			X
Płatności online (w tym portfel elektroniczny)		X			X
Pieniądz wirtualny	X	X			X

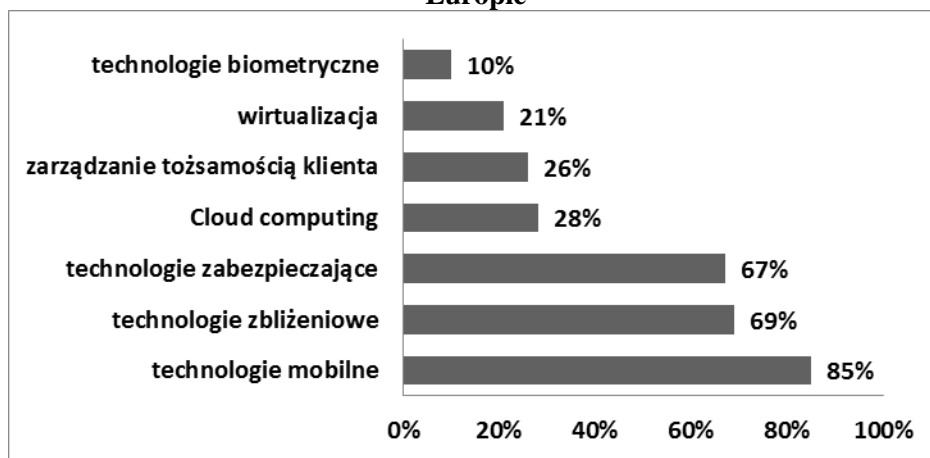
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Klimontowicz, *Determinanty rozwoju płatności mobilnych w Polsce i na świecie*, [w:] *Annales UMCS Lublin - Polonia*, vol. XLVII, Lublin 2013, s. 262.

Jak widać z powyższej tabeli, samo pojęcie innowacyjności można interpretować na różnym poziomie intensywności (innowacje przyrostowe i radykalne). Niemniej należy w tym miejscu pamiętać, że w 2010 r. Bank Światowy wskazał, że wśród 101 banków centralnych

można było wyłonić przeszło 170 innowacyjnych instrumentów bądź metod płatności detalicznych – jednak tylko w niewielkim procencie uzyskały one szerszą akceptowalność¹¹.

Przedstawione powyżej informacje znajdują dodatkowe potwierdzenie w kontekście przewidywań, co do znaczenia poszczególnych instrumentów (a raczej szerzej - wykorzystywanych technologii) w przyszłości kształtowania się sposobów dokonywania płatności (rysunek poniżej).

Rysunek 2. Technologie, które będą miały największy wpływ na branżę płatniczą w Europie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Polasik, Innowacje płatnicze stosowane w fizycznych punktach sprzedaży, [w:] Żukowska H., Żukowski M. (red.), Obrót bezgotówkowy w Polsce, Lublin 2013, s. 84.

Dokonując szybkiej konkluzji, do najbardziej interesujących rozwiązań należą obecnie:

- rozwiązania oparte o karty płatnicze;
- rozwiązania bazujące na przelewach bankowych (e-przelewy);
- rozwiązania oparte na technologiach charakterystycznych dla kanału mobilnego;
- inne (wirtualny pieniądza, portfele elektroniczne, płatności biometryczne).

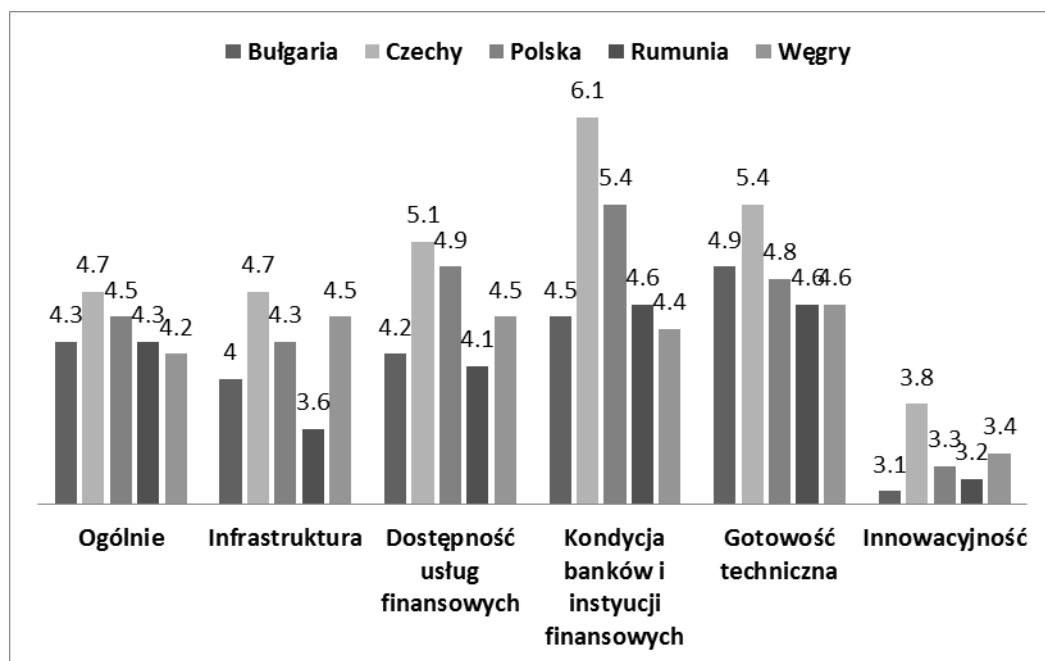
3. Analiza wybranych krajów UE

Punktem startowym do dalszych rozważań w aspekcie analizowania konkurencyjności wybranych nowych krajów UE, staje się porównanie indeksów konkurencyjności opartych o przedstawione wcześniej 3 filary raportu konkurencyjności. Wyniki przedstawiono na wykresie poniżej¹²:

¹¹ Na podstawie: *World Bank, Systems Worldwide – a Snapshot. Outcomes of the Global Payment Systems Survey 2010* [online] http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/282044-1323805522895/121534_text_corrections_3-15.pdf [dostęp: 01.09.2016]

¹² Na wykresie pojawia się aż 5 grup pomimo wspomnianych 3 filarów. Jest to spowodowane faktem podania indeksu ogólnego a także faktem, że w ramach 3 filarów występują jeszcze indeksy składowe (wskazano na 4 takie subindeksy).

Rysunek 3. Indeksy konkurencyjności

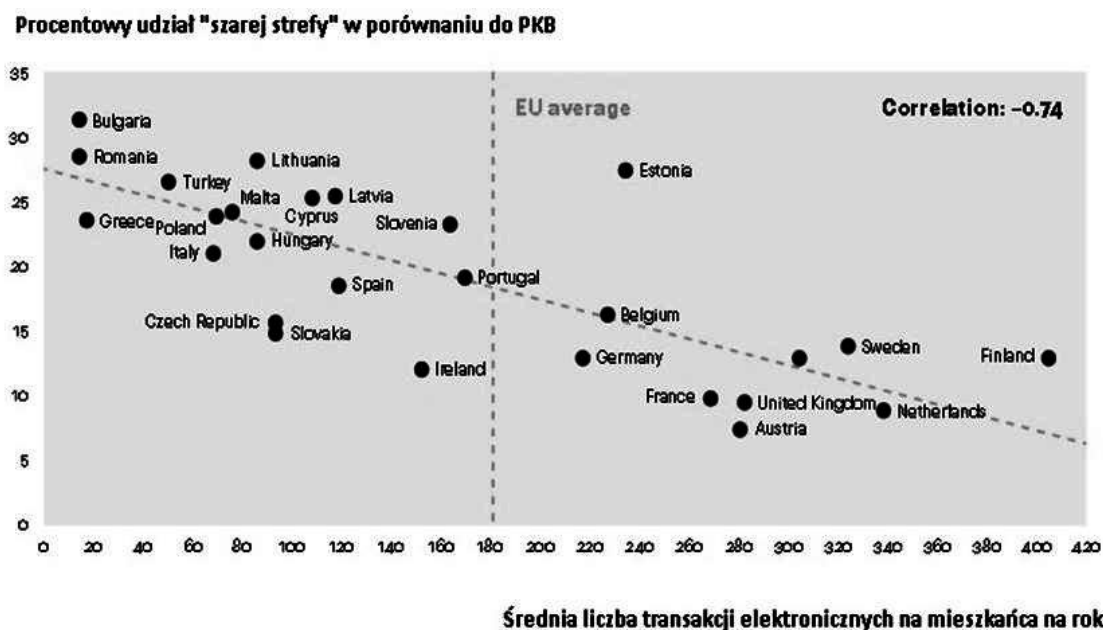


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Global Competitiveness Index 2015-2016* [online] <http://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2015/> [dostęp: 01.09 2016].

Jak można dostrzec na zaprezentowanym wykresie, najbardziej konkurencyjnymi (biorąc pod uwagę indeks ogólny) spośród analizowanych krajów są Czechy. Drugie miejsce zajmuje Polska a pozostałe kraje plasują się poniżej i są w sumie na bardzo zbliżonym poziomie. W przypadku 4 indeksów szczegółowych - w ramach każdego z nich - również prowadzą (często dość wyraźnie) Czechy. Drugie miejsce najczęściej zajmuje Polska (dzieje się tak w przypadku indeksów związanych z dostępnością usług finansowych czy kondycją banków i instytucji finansowych oraz w przypadku wspomnianego indeksu ogólnego). Biorąc pod uwagę gotowość techniczną, to poza Czechami, kraje prezentują zasadniczo podobny poziom (choć warto zwrócić uwagę, że drugie miejsce zajęła nie Polska a Bułgaria). Ciekawie prezentuje się kwestia innowacyjności, gdzie drugie miejsce zajęły dość wyjątkowo Węgry. Kraj ten w przypadku pozostałych indeksów (poza dostępnością do usług finansowych) zajmował dotychczas ostatnie miejsca. Wydaje się więc, że płatności elektroniczne najlepiej rozwijać się mogą w Czechach i Polsce, choć z drugiej strony techniczne możliwości rozwoju nieźle wypadły w Bułgarii a tendencje do innowacji - na Węgrzech. Ogólnie najmniej konkurencyjnie wypadła Rumunia.

Ciekawie prezentuje się wykres dotyczący porównania wielkości szarej strefy a transakcji finansowych wykonywanych elektronicznie. Dane zostały zaprezentowane na rysunku poniżej:

Rysunek 4. Szara strefa a liczba transakcji elektronicznych (2013 rok)



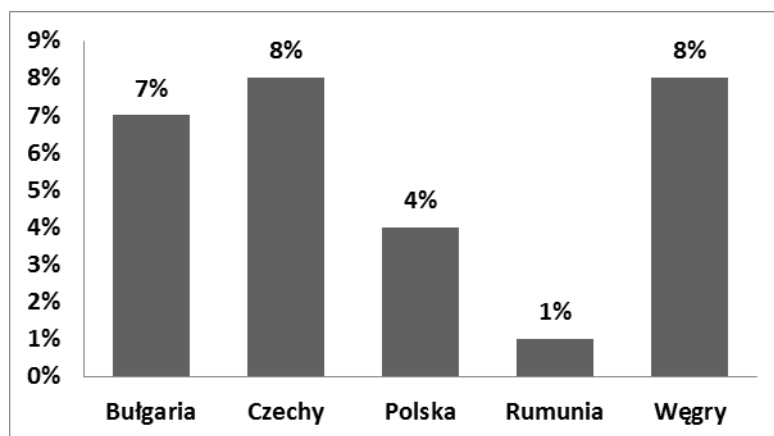
Źródło: F. Schneider, *The Shadow Economy in Europe 2013*, Linz 2013, s. 15.

Informacje zawarte na przedstawionym rysunku dobrze korespondują z tym, co zaprezentowano już wcześniej. Jeśli chodzi o stosunek szarej strefy do liczby transakcji elektronicznych źle wypadają Bułgaria i Rumunia, dość średnio Polska i Węgry a najlepiej Czechy. Potwierdziła się więc nienajlepsza pozycja Rumunii, dobra Polski oraz najlepsza Czech. Pewną niezgodność prezentuje Bułgaria, która jak wcześniej pokazano posiada dobrą gotowość technologiczną ale chyba ją w tym przypadku nie w pełni wykorzystuje (należy jednak wziąć pod uwagę fakt, że między danymi z raportu konkurencyjności a ostatnim wykresem upływa okres 3 lat).

Z początkowo zaprezentowanych w artykule definicji konkurencyjności wynikało, że jednym z czynników wpływających na konkurencyjność jest otwarcie na operacje transgraniczne. W związku z powyższym, w dalszej części artykułu, zaprezentowano wykres przedstawiający procent zakupów on-line dokonywanych za granicą w poszczególnych z analizowanych krajów.

Z wykresu widać, że najwięcej operacji transgranicznych wykonują Czesi (tradycyjnie ponownie na czele rankingów) ale drugie miejsce zajmują – praktycznie wespół - Węgry oraz Bułgaria. Ponownie „najsłabiej” wypada Rumunia. W pierwszej chwili zastanawia przedostatnie miejsce Polski.

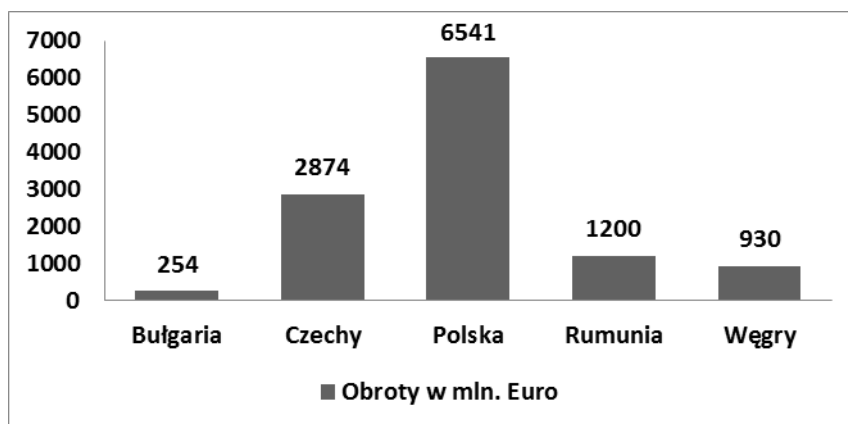
Rysunek 5. Udział zakupów on-line dokonywanych za granicą kraju (2014 rok)



Źródło: : Opracowanie własne na podstawie: *Ecommerce Foundation* [online] <http://www.ecommercefoundation.org/> [dostęp 01.09.2016], *Eurostat* [online] <http://ec.europa.eu/eurostat> [dostęp 01.09.2016].

W celu wyjaśnienia tego zjawiska można z jednej strony wskazać na wielkość i ludność Polski w porównaniu do pozostałych krajów, a z drugiej strony wskazać na wielkość obrotów generowanych on-line (poniżej umieszczono wykres, który przedstawia wielkość obrotów B2C).

Rysunek 6. Wielkość obrotów w relacjach B2C (2014 rok)



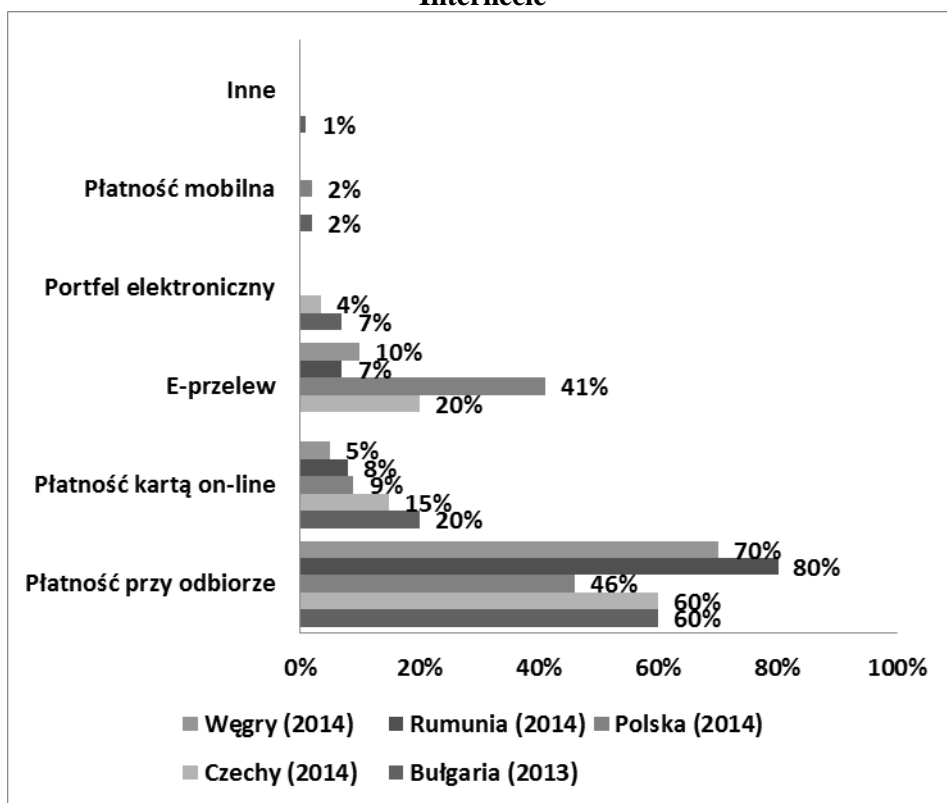
Źródło: : Opracowanie własne na podstawie: *Ecommerce Foundation* [online] <http://www.ecommercefoundation.org/> [dostęp 01.09.2016], *Eurostat* [online] <http://ec.europa.eu/eurostat> [dostęp 01.09.2016].

Wielkość kraju jak i obroty sugerują, że zapewne na terenie samej Polski istnieje dostatecznie dużo szeroko rozumianych sklepów internetowych - a więc obywatele nie są zmuszeni szukać „okazji” za granicą (mają do dyspozycji atrakcyjne oferty „na miejscu”). W przypadku dokonywania zakupów w kraju znika problem przewalutowania, możliwych

kłopotów z wysyłką - a w skrajnym przypadku różnic natury prawnej (pojawiające się np. w sytuacji konieczności złożenia reklamacji, oszustwa itd.).

W końcu przejść należy do prezentacji udziału poszczególnych metod dokonywania płatności elektronicznych w poszczególnych państwach. Ze względu na fakt, że banki centralne poszczególnych krajów podają zazwyczaj dane odnośnie co najwyżej przelewów i operacji kartowych, na wykresie poniżej przedstawiono udział poszczególnych metod dokonywania płatności elektronicznych w Internecie.

Rysunek 7. Popularność określonych metod dokonywania płatności za nabywane dobra w Internecie



Źródło: : Opracowanie własne na podstawie: *Ecommerce Foundation* [online] <http://www.ecommercefoundation.org/> [dostęp 01.09.2016], *Eurostat* [online] <http://ec.europa.eu/eurostat> [dostęp 01.09.2016], *yStats.com* [online] <https://www.ystats.com> [dostęp 01.09.2016].

Z powyższego wykresu widać, że nadal płatności realizowane przy odbiorze zakupionego towaru - w zdecydowanej większości krajów – cieszą się największą popularnością. Jedynie w przypadku Polski równie dużą popularność zyskały elektroniczne przelewy. Kategoria ta jedynie jeszcze w przypadku Czech ma przynajmniej kilkunastoprocentowy udział (konkretnie 20%). Bardzo interesujące wydaje się znaczący odsetek użycia kart płatniczych w przypadku Bułgarii ale i Czech. Bułgaria także w przypadku pozostałych grup płatności (portfele elektroniczne jak i płatności mobilne) wyróżnia się spośród analizowanych krajów.

Dodać należy, że pozostałe kategorie były także w niewielkim stopniu wykorzystywane w Polsce (płatności mobilne) oraz w Czechach (płatności z pomocą portfela elektronicznego)¹³.

Wnioski

W zaprezentowanym artykule przedstawiono metody dokonywania płatności elektronicznych z punktu widzenia ich innowacyjności. Dokonano także uszeregowania wybranych krajów nowej UE z punktu widzenia wybranych wskaźników wpływających na konkurencyjność. Swoistym elementem spajającym te dwie analizy stało się porównanie stopnia wykorzystania określonych metod dokonywania płatności w poszczególnych analizowanych krajach. Państwa uznane za najbardziej konkurencyjne – czyli Czechy i Polska, charakteryzowały się w miarę szerokim wykorzystaniem płatności elektronicznych w Internecie. Sugeruje to, że gospodarki - aby były w pełni konkurencyjne - muszą wykorzystywać nowoczesne metody dokonywania płatności.

Co ciekawe analizując dostępne dane można spróbować wyróżnić swoiste dwie drogi postępowania w konkretnych krajach:

- droga polska
- droga bułgarska

W przypadku Polski w dużej mierze wprowadzono nowoczesne metody dokonywania płatności (dobrze rozwinięty sektor usług bankowych choć słaba innowacyjność) zbudowane w oparciu o systemy wewnętrzne (choćby bardzo dobrze rozwinięte przelewy natychmiastowe oparte o przelewy zwykłe). Być może duże znaczenie miała tu stosunkowo mała potrzeba płatności transgranicznych.

W przypadku Bułgarii mam do czynienia ze słabiej rozwiniętym sektorem usług bankowych ale sporą potrzebą płatności transgranicznych. W efekcie końcowym z sukcesem zastosowano metod ogólnoswiatowe: płatności kartowe i systemy elektronicznych portfeli (np. paypal).

Bibliografia

Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995.

Ecommerce Foundation [online] <http://www.ecommercefoundation.org/> [dostęp 01.09.2016]

European Central Bank, Virtual Currency Schemes [online]

<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> [dostęp 01.09.2016].

Eurostat [online] <http://ec.europa.eu/eurostat> [dostęp 01.09.2016].

Global Competitiveness Index 2015-2016 [online] <http://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2015/> [dostęp: 01.09 2016].

¹³ W tym miejscu należy jednak zaznaczyć, że źródłem prezentowanych danych są organizacje międzynarodowe, które czasami dokonywały szerokiej agregacji pewnych grup płatności. Dlatego też dane prezentowane przez poszczególne kraje mogą być trochę inne. Przykładowo w Polsce uwzględnia się paruprocentowe wykorzystanie portfeli elektronicznych, niemniej w przypadku których często stanowią one powiązanie portfela z np. kartą płatniczą.

Iwańczuk-Kaliska A., *Wybrane teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania systemów płatności detalicznych*, [w:] Żukowska H., Żukowski M. (red.), *Obrót bezgotówkowy w Polsce*, KUL, Lublin 2013.

Klimontowicz M., *Determinanty rozwoju płatności mobilnych w Polsce i na świecie*, [w:] *Annales UMCS Lublin - Polonia*, vol. XLVII, Lublin 2013.

Polasik M., *Innowacje płatnicze stosowane w fizycznych punktach sprzedaży*, [w:] Żukowska H., Żukowski M. (red.), *Obrót bezgotówkowy w Polsce*, Lublin 2013.

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

Schneider F., *The Shadow Economy in Europe 2013*, Linz 2013.

Tochmański A., *Miejsce obrotu bezgotówkowego w systemie płatniczym* [w:] Żukowska H., Żukowski M. (red.), *Obrót bezgotówkowy w Polsce*, Lublin 2013.

World Bank, Systems Worldwide – a Snapshot. Outcomes of the Global Payment Systems Survey 2010 [online] http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/282044-1323805522895/121534_text_corrections_3-15.pdf [dostęp: 01.09.2016].

yStats.com [online] <https://www.ystats.com> [dostęp 01.09.2016].

Zakonnik Ł., Czerwonka P., *Elektroniczne instrumenty płatnicze jako przykład innowacyjnych rozwiązań w zakresie rozliczeń detalicznych w Polsce* [w:] *Ekonomiczne problemy usług* nr 117, Szczecin 2015.

Część III

**CZYNNIKI WZROSTU
KONKURENCYJNOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW**

ZASTOSOWANIE ZWYCZAJÓW HANDLOWYCH W UMACNIANIU POZYCJI KONKURENCYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM

Streszczenie

Rozwijanie działalności handlowej w warunkach wysokiej konkurencji rynkowej skłania przedsiębiorców do poszukiwania różnych dróg budowania własnej pozycji i osiągnięcia przewagi nad innymi uczestnikami rynku, którzy oferują podobne towary i usługi. Konkurencja między podmiotami gospodarczymi może być prowadzona na różnych płaszczyznach. W wielu przypadkach zastosowanie tradycyjnych metod zdobywania przewagi np. poprzez doskonalenie cech oferowanego produktu czy też usprawnianie kanałów dystrybucji staje się mało skuteczne ze względu na wystąpienie bariery warunków granicznych, zapewniających minimum opłacalności danego przedsięwzięcia biznesowego. Zastosowanie zwyczajowych zasad postępowania w przebiegu transakcji handlowych pozwala na ograniczenie kosztów przedsiębiorstwa, ze względu na mniejsze prawdopodobieństwo wystąpienia zakłóceń w relacjach z partnerami handlowymi. Mniejsze ryzyko w tym zakresie przekłada się na bardziej stabilną pozycję przedsiębiorstwa, a tym samym na jego większą atrakcyjność jako uczestnika rynku. Warunkiem osiągnięcia założonych korzyści ze stosowania zwyczajów handlowych na rynku międzynarodowym jest poznanie ich istoty oraz trafne wykorzystanie w kontekście obowiązujących regulacji prawnych, w odniesieniu do poszczególnych etapów przebiegu transakcji handlowych.

THE USE OF INTERNATIONAL TRADE CUSTOMS IN STRENGTHENING THE COMPETITIVE POSITION OF ENTERPRISES IN THE INTERNATIONAL MARKET

Summary

Developing commercial activities in the highly competitive market encourages entrepreneurs to look for different ways to establish their own position and achieve an advantage over other market participants, who are offering similar goods and services. Economic entities may face competition at various levels. In many cases the use of traditional methods of gaining an advantage, e.g. by improving the characteristics of the offered product or streamlining distribution channels, becomes ineffective because of a barrier of boundary conditions, to ensure minimum profitability of the business projects. The price competition is another way to strengthen the position in the market environment based on the optimization of operating costs. The use of trade customs in the commercial transaction allows the company to reduce costs due to less likelihood of interferences in relations with trading partners. Reduced risk in this area results in a more stable position of the company, and thus more attractive as a market participant. The condition for achieving the benefits of customs in the international market is to understand their nature and the proper use in the context of the legal regulations, in relation to the different stages of the business transactions.

Keywords: international trade customs, competitiveness.

¹ Prof. UG dr hab. Hanna Treder – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

Wstęp

Metody osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w otoczeniu rynkowym oraz dobór odpowiednich instrumentów w tym zakresie pozostają jednym z najważniejszych elementów budowania strategii marketingowych przedsiębiorstw działających w warunkach współczesnego rynku międzynarodowego. Wykorzystywanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych w doskonaleniu produktów i dzięki temu rozszerzanie możliwości zbytu wytworzonych dóbr daje zazwyczaj krótkotrwałą przewagę nad pozostałymi producentami, ze względu na stosunkową łatwość powielania nowych wzorów i rozwiązań technologicznych przez pozostałych uczestników rynku. Ten proceder nielegalnego przejmowania nowych rozwiązań w celach komercyjnych jest w pewnym stopniu ograniczany odpowiednimi regulacjami w systemach prawnych poszczególnych krajów, które mają służyć ochronie własności intelektualnej. Jednak w obszarze rynku międzynarodowego jest wiele przykładów wskazujących na nie zawsze wystarczającą skuteczność takiej ochrony. W strukturze przedmiotowej wielu rynków branżowych można zaobserwować, iż wkrótce po wprowadzeniu nowego produktu pojawiają się liczne imitacje oferowane przez konkurentów, które tylko w niewielkim stopniu różnią się od produktu wzorcowego (np. elementami grafiki opakowania, czy nieznacznie przekształconą nazwą produktu).

Budowanie przewagi konkurencyjnej na innych płaszczyznach, w których realizowane są kontakty sprzedawców z klientami, np. poprzez uruchamianie nowoczesnych kanałów dystrybucji, czy też wprowadzanie elektronicznych metod komunikacji, również nie zapewnia znaczącej przewagi nad konkurentami. W warunkach współczesnych takie rozwiązania komunikacyjne są na tyle powszechne, że ich wdrożenie w praktyce nie zwiększa istotnie atrakcyjności danego sprzedawcy w stosunku do innych dostawców towarów takich samych lub podobnych, z punktu widzenia potencjalnych klientów. Stąd też celowe jest uwzględnienie w strategii działania innych, obok tradycyjnych metod doskonalenia funkcjonowania przedsiębiorstwa, które będą prowadzić do poprawy pozycji rynkowej, a w niektórych przypadkach mogą stać się wręcz warunkiem utrzymania aktywności podmiotu gospodarczego w relacjach z innymi uczestnikami rynku.

Jednym z obszarów zwiększania konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku może być dążenie do optymalizacji kosztów poprzez ograniczenie ryzyka związanego z prowadzeniem działalności handlowej. Zasadniczym problemem poddanym analizie w niniejszym opracowaniu jest ocena znaczenia zwyczajów handlowych w procesie optymalizacji kosztów działalności przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym oraz rozpoznanie, w jakich obszarach związanych z przebiegiem transakcji mogą mieć zastosowanie zwyczaje handlowe. Spośród wielu zwyczajowych regulacji mających zastosowanie na rynku międzynarodowym szczególna uwaga została poświęcona zasadom postępowania w obszarze zagospodarowania ryzyka transportowego.

Podstawę rozważań stanowią przyjęte założenia badawcze, iż zastosowanie zwyczajowych rozwiązań w przebiegu transakcji handlowych pozwala na ograniczenie kosztów przedsiębiorstwa ze względu na mniejsze prawdopodobieństwo wystąpienia zakłóceń w relacjach z partnerami handlowymi. Natomiast mniejsze ryzyko w tym zakresie przynosi efekt

w postaci możliwości ograniczenia realnych strat. Przedsiębiorstwo, które w ten sposób skutecznie dba o zmniejszenie ewentualnych kosztów wynikających z ryzyka buduje swoją stabilną pozycję, a tym samym staje się bardziej atrakcyjnym uczestnikiem rynku, co stanowi dobrą przesłankę do wzrostu jego konkurencyjności.

1. Ograniczanie kosztów działalności poprzez zarządzanie ryzykiem

W działalności podmiotu gospodarczego ryzyko pojawia się na każdym etapie wdrażania decyzji dotyczących wszystkich obszarów jego funkcjonowania. Występowanie ryzyka jest ściśle związane z przebiegiem procesu decyzyjnego, który jest realizowany w różnych komórkach struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa, w odniesieniu zarówno do wyboru wariantów działań strategicznych, organizacyjnych, inwestycyjnych, jak i transakcyjnych. Przygotowując się do dokonania wyboru właściwego wariantu działania, decydent gromadzi wszelkie informacje związane z oceną warunków realizacji przyszłego przedsięwzięcia. Na tej podstawie w procesie decyzyjnym formułowane są różne możliwe warianty działania, spośród których dokonywany jest wybór takiego rozwiązania, które w największym stopniu gwarantuje realizację założonych celów. Trafność wyboru (np. odpowiedniego rynku zbytu dla wyprodukowanych wyrobów czy odpowiedniej formy transportu), a tym samym minimalizacja prawdopodobieństwa wystąpienia innych niż zakładane efektów działania jest uzależniona w dużym stopniu od należytego przeprowadzenia wszystkich etapów procesu decyzyjnego.

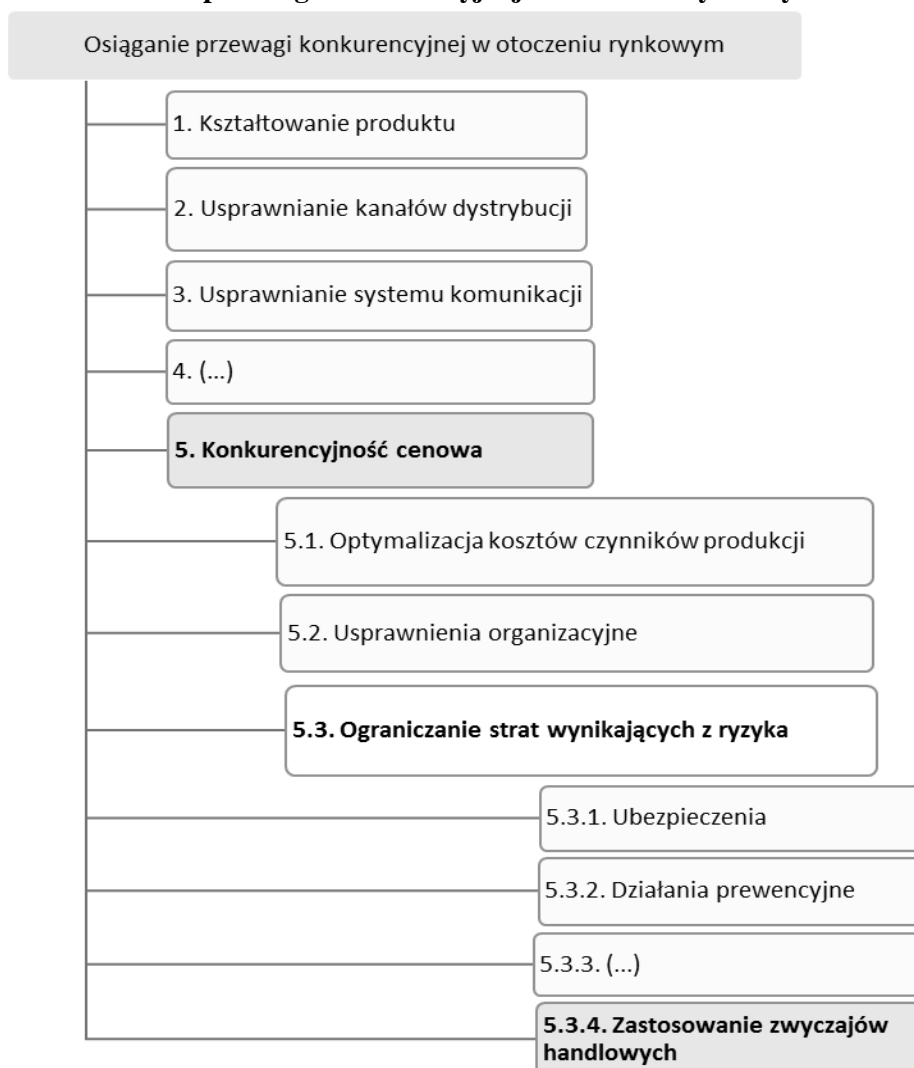
Gromadzenie kompletnych i wiarygodnych informacji dotyczących okoliczności przyszłego działania stanowi podstawę ograniczenia ewentualnego ryzyka. Problem fundamentalny w zarządzaniu ryzykiem wynika jednak stąd, że pozyskane przez decydenta informacje w fazie poprzedzającej podjęcie finalnej decyzji nigdy nie są kompletne, co spowodowane jest naturalną złożonością warunków gospodarczych, politycznych, społecznych, prawnych a także przyrodniczych (np. możliwość wystąpienia klęsk żywiołowych), w jakich funkcjonują podmioty gospodarcze. Ponadto źródło wszelkiego ryzyka tkwi także w naturalnej i trudno przewidywalnej zmienności uwarunkowań determinujących powodzenie planowanych przedsięwzięć gospodarczych. Okoliczności rozpoznane we wstępnej fazie procesu decyzyjnego, będące podstawą dokonywania wyboru odpowiedniego wariantu działania mogą w sposób trudny do przewidzenia ulec zmianie w chwili wdrażania działania, co z kolei prowadzić może w rzeczywistości do osiągnięcia skutków dalekich od oczekiwanych. Przewidywanie możliwych w przyszłości zmian warunków działania oparte jest w dużej mierze na szacunkach statystycznych. Zastosowanie metod statystycznych pozwala dość dokładnie opisywać przeszłość, jednak ich zastosowanie do przewidywania przyszłości zawsze obarczone jest mniejszym lub większym błędem. W tym też należy upatrywać źródeł wszelkiego ryzyka – w braku kompletnych i wiarygodnych informacji, na podstawie których dokonywany jest w procesie decyzyjnym wybór planowanych przedsięwzięć i sposobów ich realizacji oraz w zmienności warunków działania w przyszłości w stosunku do tych, które decydent bierze pod uwagę w momencie podejmowania decyzji o realizacji przedsięwzięcia.

Konsekwencją występowania w sposób nieuchronny ryzyka w każdej sferze funkcjonowania podmiotu gospodarczego może być nieosiągnięcie zamierzonego celu lub też

konieczność zwiększenia nakładów w zakresie wcześniej nieplanowanym. Ryzyko w przedsiębiorstwie urzeczywistnia się w postaci wystąpienia realnych strat finansowych (a te często uruchamiają dalszy łańcuch negatywnych konsekwencji np. wizerunkowych w otoczeniu rynkowym). Podejmując decyzje w warunkach niepewności należy mieć również na uwadze fakt, iż straty na skutek ryzyka powstają nie tylko wtedy, gdy czynnik losowy faktycznie wystąpi, uniemożliwiając lub utrudniając realizację zaplanowanego wcześniej działania. Również sama świadomość występowania zagrożeń, nawet jeśli one nie urzeczywistnią się, w praktyce może prowadzić do konieczności poniesienia przez przedsiębiorstwo nakładów na zabezpieczenie przed skutkami tych zdarzeń losowych (np. przez pokrywanie kosztów zakupu ochrony ubezpieczeniowej lub ponoszenie kosztów utrzymania tzw. funduszu ryzyka), co także należy traktować w kategoriach nadzwyczajnych kosztów związanych z zagospodarowaniem ryzyka w przedsiębiorstwie.

Zidentyfikowanie obszarów, w których optymalizacja kosztów może prowadzić do poprawienia konkurencyjności cenowej powinno stanowić podstawę opracowania strategii działania (rys. 1). Producenci poszukują możliwości redukcji kosztów materiałowych, dobierając tańsze komponenty do produkcji, czy też dążą do redukcji kosztów pracy, lokując swoje zakłady produkcyjne w krajach, gdzie poziom płac jest najniższy (rys. 2) Takie działania mają jednak pewne ograniczenia. Zastępowanie surowców czy komponentów materiałowych tańszymi zamiennikami prowadzi często do obniżenia jakości wyrobów, co może spowodować mniejsze zainteresowanie potencjalnych nabywców i powoduje trudności ze zbytem gotowych wyrobów. Z kolei lokowanie produkcji tam, gdzie koszty pracy są najniższe niejednokrotnie przynosi szkody wizerunkowe (w skrajnych przypadkach ujawniane są przykłady np. wykorzystywania pracy wykonywanej przez dzieci czy skrajnie nisko opłacanych robotników). W każdym przedsiębiorstwie znaleźć też można inne sfery działalności, gdzie istnieją potencjalne możliwości redukcji kosztów, np. poprzez racjonalizację zatrudnienia, czy usprawnienie organizacji pracy. Także sfera zarządzania ryzykiem jest takim obszarem, gdzie zasadne jest poszukiwanie możliwości redukcji kosztów w celu umacniania pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku.

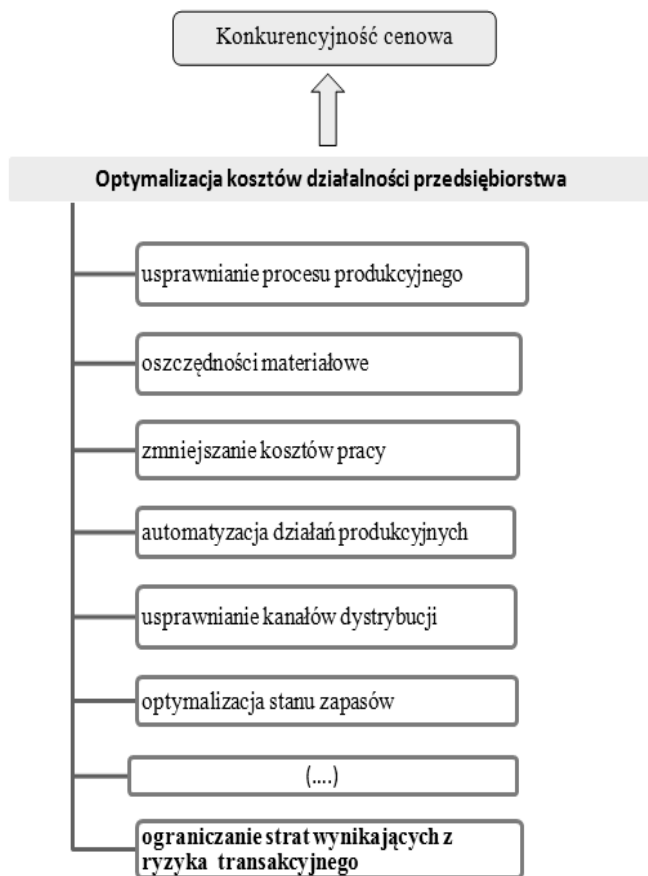
Budowanie konkurencyjności w oparciu o redukcję kosztów wymaga opracowania i wdrożenia strategii postępowania z ryzykiem. Właściwe podejście do ryzyka w przedsiębiorstwie powinno obejmować różne metody zagospodarowania ryzyka, zaczynając od działań prewencyjnych (w zależności od rodzajów występujących zagrożeń, w pewnym stopniu można je ograniczyć lub wyeliminować, np. poprzez odpowiednie opakowanie towaru, stosowanie zabezpieczeń przeciwwłamaniowych czy przeciwpożarowych w halach produkcyjnych i magazynach, itp.). Należy podkreślić, że właściwa postawa decydentów zarządzających ryzykiem w przedsiębiorstwie nie może polegać wyłącznie na dążeniu do eliminacji zagrożeń losowych we wszystkich obszarach aktywności gospodarczej. Takie podejście do ryzyka pozostaje w sprzeczności z założeniami dynamicznego rozwoju i innowacyjności, na której ten rozwój podmiotu gospodarczego powinien się opierać.

Rys. 1. Budowanie przewagi konkurencyjnej w otoczeniu rynkowym

Źródło: Opracowanie własne.

Racjonalne zagospodarowanie ryzyka powinno uwzględniać różne rozwiązania, włączając w to zarówno stosowanie ubezpieczeń, jak i współdzielenie ryzyka z partnerami biznesowymi, a także - w niektórych przypadkach – świadome przyjęcie ryzyka bez specjalnego zabezpieczenia (jeśli jest to ryzyko małe i o niewielkiej dotkliwości w swych ewentualnych skutkach) lub z zabezpieczeniem w postaci utrzymywanego zasobu finansowego dla pokrycia ewentualnych niewielkich strat (tzw. fundusz ryzyka). Dla przedsiębiorstwa uczestniczącego w obrocie handlowym na rynku międzynarodowym pożądany efekt w postaci ograniczenia skutków ryzyka może wynikać także ze stosowania zwyczajów handlowych. Dzięki temu można również skutecznie dążyć do redukcji kosztów działalności, wzmacniając swoją pozycję konkurencyjną.

Rysunek 2. Przykładowe instrumenty budowania konkurencyjności cenowej w przedsiębiorstwie



Źródło: opracowanie własne.

Jeżeli uczestnik obrotu handlowego przyjmuje w swej strategii budowania konkurencyjności założenie dążenia do ograniczania strat wynikających z ryzyka transakcyjnego, powinien z największą starannością rozważyć możliwość zastosowania różnych działań, które prowadzą do redukcji kosztów ryzyka w przedsiębiorstwie. Zaczynając od fazy przygotowania transakcji, która jest właściwym etapem do zbadania wiarygodności partnerów handlowych, poprzez gromadzenie i analizowanie informacji o warunkach ekonomicznych, prawnych, politycznych, kulturowych, w jakich przedsięwzięcie biznesowe będzie realizowane. Znaczne możliwości ograniczenia negatywnych skutków ryzyka wynikają także z przyjęcia w kontrakcie takich form płatności, w które wpisany jest mechanizm redukcji ryzyka (np. zastosowanie formy akredytywy dokumentowej w eksporcie pozwala w znacznym stopniu ograniczyć ryzyko nieotrzymania zapłaty za wykonaną dostawę). W zależności od siły negocjacyjnej każda ze stron umowy handlowej ma także szansę na wprowadzenie do

kontraktu takich postanowień, które w pewnym stopniu mogą redukować ryzyko wystąpienia zakłóceń generujących nieoczekiwane straty. Takim zabezpieczeniem może być stosowanie różnego rodzaju gwarancji kontraktowych², a także odwołań do powszechnie akceptowanych zwyczajów handlowych.

2. Cechy zwyczaju handlowego

Dociekając istoty zwyczaju handlowego można oprzeć się na prostej analogii do zwyczajów z życia codziennego, towarzyszących różnym grupom społecznym. Jako zwyczajowe zachowanie przyjmuje się zwykle taki sposób postępowania w określonych okolicznościach, który jest w danej społeczności znany, powszechnie stosowany i akceptowany, a przy tym nie wynika wprost z nakazów obowiązującego prawa.³ Podobne cechy charakteryzują także zwyczaj handlowy, który oznacza przyjęty, powszechnie stosowany i akceptowany w środowisku podmiotów rynkowych sposób postępowania przy zawieraniu i wykonywaniu transakcji handlowych. Przyjmuje się także, że zwyczajem handlowym jest jednolity sposób interpretacji terminów handlowych, co ma niebagatelne znaczenie z tego względu, iż w handlu międzynarodowym strony transakcji bardzo często posługują się różnymi językami. Brak jednolitej wykładni terminów zawartych w dokumentach handlowych może stanowić istotne źródło ryzyka wystąpienia zakłóceń w przebiegu transakcji handlowej. Odwołanie do zwyczajowej interpretacji przyjętych terminów handlowych to ryzyko w znacznym stopniu ogranicza.

Za zwyczaj nie są uznawane interpretacje wynikające wprost z przepisów bezwzględnie obowiązujących w danym systemie prawnym, któremu kontrakt handlowy został podporządkowany. Jeśli jakaś sytuacja powstała w przebiegu transakcji handlowej znajduje swoje uregulowanie w ustanowionym prawie, to – w razie potrzeby – właściwa interpretacja zostaje z tego prawa wyprowadzona w celu rozstrzygnięcia wątpliwości i nie jest w takiej sytuacji stosowane odwołanie do zwyczaju handlowego. Zarazem zwyczajowe interpretacje nie mogą być sprzeczne z normami prawnymi. Sam zwyczaj handlowy nie ma charakteru obowiązującego, lecz ze względu na powszechną jego akceptację jest uznawany za wiążący, nawet na zasadzie domniemania, jeśli brak jest w dokumentach jednoznacznego do niego odwołania. Wśród regulacji prawnych odnoszących się do obrotu towarami na rynku międzynarodowym można znaleźć zapisy podkreślające rolę zwyczajów handlowych. Przykładem jest Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, z 1980 r., zwana Konwencją Wiedeńską, która w art. 9 stanowi, że (...) *przy braku odmiennego porozumienia stron uważa się, że strony przyjmują w sposób dorozumiany stosowanie do ich umowy lub do sposobu jej zawarcia zwyczajów, które znały lub powinny były*

² ICC Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publication No 758, 2010

³ Wśród zwyczajów z życia codziennego przykładowo wymienić można liczne charakterystyczne zachowania związane z obchodzeniem świąt w poszczególnych zbiorowościach społecznych, czy też zachowania właściwe w różnych kręgach kulturowych w okolicznościach witania się czy spożywania posiłków.

*znać, i które są w handlu międzynarodowym ogólnie znane i powszechnie stosowane przez strony do umów tego rodzaju w danej dziedzinie handlu.*⁴

Zwyczaje handlowe, podobnie jak zwyczaje w życiu codziennym, kształtują się samoistnie w dłuższym okresie, na zasadzie coraz szerszego upowszechniania się pewnych wzorców zachowań lub stosowania jednolitych wykładni, które znajdują w danym środowisku akceptację. Stąd też można postawić tezę, iż źródłem zwyczajów handlowych jest praktyka odnosząca się do przebiegu transakcji handlowych. Relacja pomiędzy zwyczajem handlowym a praktyką transakcyjną ma charakter wzajemny, gdyż z jednej strony praktyka jest źródłem zwyczajów, a zarazem zwyczaje handlowe oddziałują na praktykę, określając oczekiwany rozwój zdarzeń w przebiegu transakcji handlowych.

3. Zwyczajowe uregulowania w przebiegu cyklu transakcyjnego

Odzwierciedleniem zwyczajów handlowych w postaci opublikowanej są tzw. *uzanse*, czyli zasady postępowania i interpretacji terminów handlowych, które zostały stwierdzone przez miarodajne instytucje, spisane i ogłoszone jako zalecane do stosowania. W szczególności stwierdzaniem zwyczajów handlowych o zasięgu międzynarodowym zajmuje się Międzynarodowa Izba Handlowa (MIH), z siedzibą w Paryżu. Wśród zalecanych przez MIH do stosowania w praktyce zwyczajów znajdują się zasady określające obowiązki podmiotów uczestniczących w różnych fazach przebiegu transakcji handlowej. Do powszechnie stosowanych zwyczajów, istotnie wpływających na przebieg transakcji handlowych należy zaliczyć przede wszystkim opracowaną przez MIH wykładnię formuł handlowych INCOTERMS, której najnowsza wersja stosowana jest od 2010 r.⁵ Wykładnia formuł INCOTERMS reguluje wzajemne obowiązki sprzedającego oraz kupującego towary w obrocie międzynarodowym, z uwzględnieniem specyficznych warunków realizacji dostawy, zakładając różne możliwości podziału odpowiedzialności za organizację oraz koszty przemieszczania towarów. Oparcie kontraktu handlowego na wykładni INCOTERMS oraz wybór jednej z formuł wymaga osiągnięcia porozumienia negocjacyjnego partnerów biznesowych. Korzystanie ze zwyczajowo przyjętej w praktyce wykładni terminów handlowych znakomicie upraszcza przebieg negocjacji, pozwala oszczędzić czas, i – co jest niezwykle istotne – powoduje, że przebieg zdarzeń w trakcie realizacji dostawy będzie bardziej przewidywalny, a tym samym ryzyko uczestnika transakcji jest mniejsze.

Mniejsze ryzyko generuje mniejsze koszty wynikające z potencjalnych strat, a więc tym samym stosowanie zwyczajów można uznać za jedną metod zapobiegania destabilizacji finansowej podmiotów gospodarczych. Wykładnia INCOTERMS zawiera m.in. bardzo szczegółowe rozstrzygnięcia dotyczące podziału ryzyka pomiędzy sprzedającego i kupującego, pozostawiając jednak w większości przypadków decyzję co do sposobu zagospodarowania ryzyka podmiotowi, który tę gestię w określonym zakresie posiada. Dalsze postępowanie przedsiębiorcy z ryzykiem w takim przypadku uzależnione jest od umiejętności stosowania

⁴ Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzona w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r., Dz. U. 1997, Nr 45, poz. 286

⁵ INCOTERMS® 2010 - Official Rules for the interpretation of Trade Terms, ICC Publication No 715, 2010

przez niego instrumentów zarządzania ryzykiem. Tak więc samo oparcie kontraktu handlowego na zwyczajowej wykładni INCOTERMS nie gwarantuje w pełni możliwości osiągnięcia efektu ograniczenia negatywnych skutków ryzyka. Konieczne jest dalsze świadome zagospodarowanie ryzyka, np. poprzez zastosowanie ubezpieczeń. W przypadku niektórych formuł obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia jest zapisany wprost w wykładni INCOTERMS, co oznacza, iż taka umowa musi być z ubezpieczycielem zawarta, na warunkach z góry określonych.⁶ Niezwykle znamioną sprawą jest, iż zwyczaj handlowy, jakim jest stosowanie wykładni INCOTERMS odwołuje się wprost do innego zwyczaju, jakim są tzw. Instytutowe Klauzule Ładunkowe stosowane przy zawieraniu umów ubezpieczenia ładunków w transporcie morskim.⁷ To powiązanie różnych zwyczajów regulujących w sposób powszechnie akceptowany relacje, jakie powstają pomiędzy uczestnikami transakcji handlowych tym bardziej potwierdza praktyczną użyteczność zwyczajów, jak również wskazuje na konieczność ich znajomości przez każdego uczestnika rynku międzynarodowego, który chce się w tym otoczeniu sprawnie poruszać.

Klauzule Instytutowe określają warunki świadczenia ochrony ubezpieczeniowej obejmującej ładunki przewożone w handlu morskim. Uczestnicy obrotu handlowego mają do wyboru trzy standardowe zestawy klauzul (A, B, C), różniące się od siebie zakresem pokrycia ryzyka. Zasady ujęte w treści tych klauzul określają nie tylko zakres ryzyka objętego umową ubezpieczenia w handlu morskim, ale także warunki odpowiedzialności ubezpieczyciela oraz obowiązki ubezpieczonego. Oparcie umowy ubezpieczenia na takim przyjętym powszechnie w praktyce standardzie postępowania nie tylko usprawnia samą procedurę pozyskiwania ochrony ubezpieczeniowej ale także sprawia, że warunki umowy są wszechstronnie zweryfikowane długoletnią praktyką. Wśród tych zwyczajowo stosowanych klauzul (w każdym z zestawów: A, B i C) przewidzianych w treści umowy ubezpieczenia zawarty jest m.in. zapis dotyczący rozliczania awarii wspólnej. Stanowi on, iż ubezpieczenie obejmuje nakłady awarii wspólnej i ratownictwa rozliczane lub oznaczone w umowie przewozu i/lub w obowiązującym prawie i praktyce, poniesione dla uniknięcia lub związane z uniknięciem straty z każdej przyczyny za wyjątkiem tych, które wyłączono w części o wykluczeniach lub w jakimkolwiek punkcie umowy ubezpieczenia.⁸ Jest to kolejny przykład odwołania zawartego w treści zwyczajowo stosowanych zasad postępowania do innych reguł, powszechnie znanych w praktyce, które także wyznaczają zwyczajowe standardy postępowania.

⁶ W wykładni formuły CIF INCOTERMS® 2010 zostało zawarte postanowienie określające zakres obowiązków sprzedającego: *A.3 Contracts of carriage and insurance: (...) b) Contract of insurance (...) The seller must obtain, at his own expense, cargo insurance complying at least with the minimum cover provided by Clauses (C) of the Institute Cargo Clauses (LMA/IUA) or any similar clauses. (...) When required by the buyer, the seller shall (...) provide (...) such as cover as provided by clauses (A) or (B) of the Institute Cargo Clauses (LMA/IUA) or (...) Institute War Clauses and/or Institute Strikes Clauses (LMA/IUA) or any similar clauses*

- INCOTERMS® 2010 by the International Chamber of Commerce (ICC), ICC Polska, ZBP Warszawa 2010
⁷ Institute Commodity Trades Clauses w wersji z 2013 r. ogłoszone zostały przez International Underwriting Association). W 1998 r. nastąpiło połączenie ILU z London International Insurance and Reinsurance Market Association (LIRMA) i powstała organizacja pod nazwą IUA – International Underwriting Association, która zajmuje się opracowywaniem standardów dla ubezpieczania ładunków w handlu międzynarodowym. - <http://www.iaa.co.uk/> (20.04.2016)

⁸ Institute Commodity Trades Clauses, General Average Clause, 01/06/2013 (A,B,C), International Underwriting Association, <http://www.iaa.co.uk/> (20.04.2016)

Takim zwyczajowo stosowanym zbiorem zasad odnoszących się do stwierdzania i rozliczania awarii wspólnej w handlu morskim są tzw. Reguły Yorku-Antwerpii. Udział w awarii wspólnej uczestników morskiej wyprawy handlowej może wynikać z przepisów prawa lub ze zwyczaju handlowego.⁹ Reguły Yorku-Antwerpii zawierają ujednoczone i powszechnie akceptowane w środowisku kupców, armatorów oraz ubezpieczycieli zasady odnoszące się do postępowania na morzu w obliczu niebezpieczeństwa wynikającego z czynników losowych. Prace nad ujednoczeniem tych reguł podjęte były w połowie XIX wieku, z zamiarem ustanowienia prawa międzynarodowego regulującego w sposób jednolity zasady rozliczania kosztów awarii wspólnej.¹⁰ Prawo takie jednak nie zostało dotychczas ustanowione. W efekcie sukcesywnie prowadzonych prac pod auspicjami Międzynarodowego Komitetu Morskiego wypracowane zostały zasady, które poprzez powszechne ich stosowanie w praktyce nabrały cech zwyczaju handlowego, i jako takie z powodzeniem są współcześnie stosowane. Pomimo, że udział w awarii wspólnej dla uczestników transakcji handlowych nie wynika wprost z umowy przewozu, jednak znajomość zwyczajowych reguł postępowania znacząco może wpłynąć na efekty finansowe danego przedsięwzięcia, którego celem jest wykonanie zobowiązań transakcyjnych.

Sięgając do przepisów prawa polskiego dotyczących awarii wspólnej warto zauważyć jeszcze jeden aspekt odnoszący się do relacji między obowiązującym prawem a zwyczajami handlowymi. Analiza zapisów art. 250 i nast. w Kodeksie morskim nie pozostawia wątpliwości, że to wypracowane na przestrzeni wieków na forum międzynarodowym zasady, które następnie zostały zweryfikowane przez powszechną praktykę stały się dla ustawodawcy podstawą i inspiracją do wprowadzenia odpowiednich regulacji awarii wspólnej w polskim systemie prawa. Jest to też poniekąd dowód na istotne znaczenie zwyczajowych rozwiązań dla stanowienia porządku prawnego odnoszącego się do relacji pomiędzy podmiotami obrotu handlowego. Zwyczaj handlowy ma charakter względnie obowiązujący – staje się wiążący dla stron pod warunkiem akceptacji przez uczestników transakcji handlowej. Znaczenie zwyczajów jako regulatorów praktyki handlowej wynika także stąd, że niejednokrotnie stają się one źródłem opartych na nich regulacji prawnych. Ponadto niektóre akty prawne odnoszące się do sfery obrotu gospodarczego wprowadzają bezpośrednio odwołanie do zwyczajów tam, gdzie szczegółowa regulacja ustawowa byłaby nadmierną. Przykładem może być zapis art. 56 kodeksu cywilnego regulującego skutki czynności prawnych w ten sposób, że skutki te mogą wynikać nie tylko z samej czynności, ale także z ustawy, z zasad współżycia społecznego i z ustalonych zwyczajów.¹¹

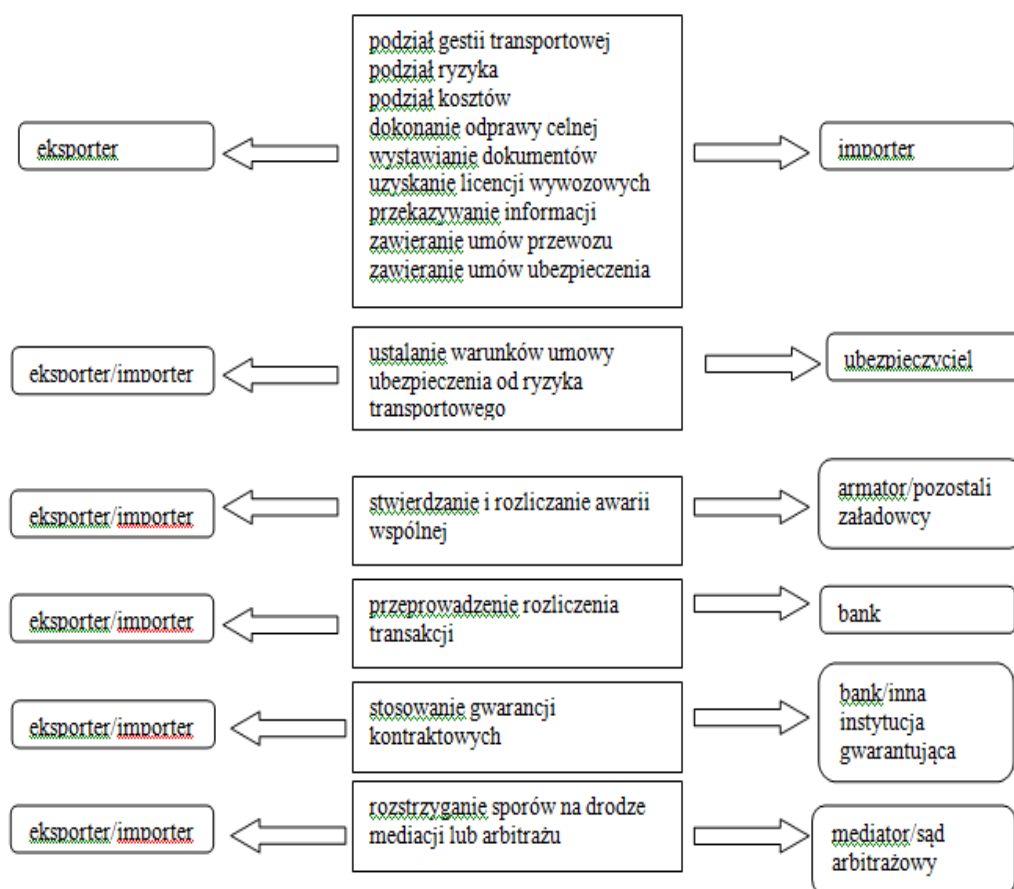
⁹ W polskim prawie przepisy dotyczące stwierdzania i rozliczania awarii wspólnej zawarte są w Ustawie z 18.09.2001 r. Kodeks morski, Dz. U. 138, poz. 1545 Tytuł VII Wypadki morskie Dział I Awaria wspólna

¹⁰ Historia rozwoju Reguł Yorku-Antwerpii obejmuje wiele etapów, zaczynając od 1860 r. – przyjęcie 11 tzw. Rezolucji, które stanowiły materiał wyjściowy do dyskusji nad ujednoczeniem zasad postępowania, czy 1924 r. – kiedy to po raz pierwszy wprowadzono do treści Reguł zasady ogólne, zawierające m.in. definicję awarii wspólnej. Kolejne publikacje wprowadziły dalsze zmiany, określające m.in. wzajemny stosunek reguł ogólnych i szczegółowych. Ostatnia nowelizacja ogłoszona została przez Comité Maritime International (CMI) w 2016 r. - <http://www.comitemaritime.org/> (15.08.2016 r.).

¹¹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, tekst ujednoczony, Dz. U. 2016 r., poz. 380, art. 56

Korzystanie ze zwyczajów handlowych dla usprawniania działalności przedsiębiorstw i unikania kosztów będących pochodną różnego rodzaju zagrożeń związanych z przebiegiem transakcji wymaga rozważenia kwestii pierwszeństwa w stosunku do zapisów kontraktowych. Jeżeli postanowienia kontraktowe odbiegają w swej treści od przyjętych w danej branży zwyczajów, to pierwszeństwo przy rozstrzygnięciu wątpliwości ma wprost wyrażona w kontrakcie wola stron. Zwyczaj może być podstawą do wyprowadzenia interpretacji zobowiązań umownych tylko wtedy, jeśli treść kontraktu nie zawiera w danej kwestii jednoznacznych rozstrzygnięć lub przepisy prawa bezwzględnie obowiązującego nie wyznaczają wystarczająco wyraźnie ram interpretacji. Wynika to z samej istoty zwyczaju handlowego, który choć powszechnie znany i stosowany, nie może być narzucony jednostronnie, wbrew woli kontrahenta. Tak więc ponad zwyczajem handlowym stoi prawo bezwzględnie obowiązujące oraz jednoznacznie wyrażona w zapisach umownych wola uczestników transakcji. Dopiero po wyczerpaniu tych przesłanek interpretacyjnych można, i należy brać pod uwagę rozwiązania zwyczajowe, a więc powszechnie praktykowane.

Rysunek 3. Obszary zwyczajowo uregulowane w przebiegu transakcji handlowych na rynku międzynarodowym



Źródło: opracowanie własne.

Wnioski

Stosowanie zwyczajów służy usprawnianiu przebiegu transakcji handlowych, sprawia że transakcje stają się bardziej przewidywalne, a więc ryzyko nadzwyczajnych zakłóceń staje się mniejsze. Przedsiębiorcy uczestniczący w obrocie handlowym powinni bezwzględnie mieć świadomość tego, jakie zwyczaje handlowe są stosowane w danym obszarze działalności. Zastosowanie określonego zwyczaju w przebiegu transakcji handlowej wymaga zgodnej woli stron, ale należy pamiętać, iż jeśli ta wola nie zostanie jednoznacznie wyrażona, to również na zasadzie domniemania może być zastosowane odwołanie do danego zwyczaju handlowego, np. w sytuacji rozstrzygania sporów.

Świadome i umiejętne stosowanie zwyczajów przez uczestników handlu międzynarodowego może być skutecznym instrumentem zapobiegającym wystąpieniu zakłóceń w przebiegu czynności transakcyjnych, a tym samym ograniczającym ryzyko powstania strat. Przedsiębiorca, który skutecznie działa na rzecz ograniczenia ryzyka transakcyjnego, buduje stabilną pozycję swojej firmy w otoczeniu rynkowym. Stosowanie zwyczajów handlowych daje widoczne rezultaty już w fazie poprzedzającej wykonanie dostawy – uzanse dostarczają stronom negocjacji gotowe wzorce, bez konieczności doprecyzowania szczegółów, dla określenia wzajemnych obowiązków odnoszących się do gestii transportowej czy gestii w zakresie ryzyka związanego z wykonaniem dostawy.

Jednolita, zwyczajowo przyjęta wykładnia terminów użytych w dokumentach handlowych ogranicza ryzyko wystąpienia nieporozumień co do interpretacji wzajemnych obowiązków i praw uczestników transakcji. Unikanie konieczności rozstrzygania sporów buduje w otoczeniu pozytywny wizerunek wiarygodnych przedsiębiorców, sprawnie działających w określonych realiach rynkowych. Stosując zwyczaje powszechnie znane na rynku międzynarodowym łatwiej jest rozstrzygać ewentualne spory na drodze arbitrażu międzynarodowego, a przede wszystkim można skuteczniej unikać źródła tych sporów. Dzięki tym efektom zastosowania zwyczajów w praktyce obrotu handlowego możliwe jest dążenie do zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez redukcję kosztów działalności.

Bibliografia

- ICC Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publication No 758, 2010
INCOTERMS® 2010 by the International Chamber of Commerce (ICC), ICC Polska, ZBP
Warszawa 2010
Institute Commodity Trades Clauses, General Average Clause, 01/06/2013 (A,B,C), International
Underwriting Association, <http://www.iaa.co.uk/>
Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów,
sporządzona w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r., Dz. U. 1997, Nr 45, poz. 286
Ustawa z dnia 18.09.2001 r. Kodeks morski, Dz. U. 138, poz. 1545
Ustawa z dnia 23. 04. 1964 r. Kodeks cywilny, tekst ujednolicony, Dz. U. 2016 r., poz. 380

OPODATKOWANIE DOCHODÓW PRZEDSIĘBIORSTW W ASPEKTCIE PROBLEMU TRANSFER PRICING

Streszczenie

W artykule poruszono zagadnienie związane ze zjawiskiem *transfer pricing* w opodatkowania dochodów z działalności gospodarczej podmiotów powiązanych, gdy w następstwie kapitałowych bądź osobowych powiązań dochodzi do celowego zaniżania podstawy opodatkowania w podatku dochodowym przez strony tych transakcji. Omówiono tu podatkowe przyczyny tego zjawiska i metody jego ograniczania, a w szczególności przedstawiona została kwestia uprzednich porozumień cenowych (APA) jako sposobu obniżania ryzyka podatkowego w działalności gospodarczej, zarówno w wymiarze krajowym, jak i międzynarodowym w dobie postępującej globalizacji procesów ekonomicznych i internacjonalizacji przedsiębiorstw.

TAXATION OF BUSINESS INCOME IN TERMS OF TRANSFER PRICING PROBLEM

Summary

The paper discusses the issue associated with the taxation of transactions between entities affiliated personally or in capital. The phenomenon of transfer pricing described herein takes place in situations where these links result in the understatement of income and failure to show the income by the parties of such a system. The article discusses the tax causes of the transfer pricing phenomenon and methods of reducing it. In particular, the study presents the issue of advance pricing agreements (APA) as a way of reducing the tax risk in business, both nationally and internationally in an era of increasing globalization of economic processes and the internationalization of enterprises.

Keywords: transfer pricing, advance pricing agreement, income tax.

Wstęp

Coraz większa swoboda w zakresie wymiany gospodarczej, proces integracji krajów i ich gospodarek, globalizacja procesów wytwarzania oraz wiążący się z nią wzrost konkurencyjności sprzyja w ostatnim okresie tworzeniu się różnych form współpracy przedsiębiorstw, które tracą swój narodowy charakter, stając się międzynarodowymi związkami gospodarczymi o coraz większym potencjale ekonomicznym i technicznym. Liberalizacja prawa wielu krajów oraz sprzyjający klimat polityczny stwarzają zachętę do tworzenia takich ponadnarodowych form aktywności gospodarczej, których podstawowym celem jest bezspornie osiągnięcie maksymalnych korzyści poprzez możliwie pełne

¹ Dr Michał Sosnowski – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki.

wykorzystanie szans, jakie daje im proces globalizacji życia społeczno-gospodarczego. Przedsiębiorstwa wielonarodowe dążą w zakresie prowadzonej działalności do optymalizacji obciążeń podatkowych między innymi poprzez manipulowanie cenami w obrotach pomiędzy wchodzącymi w ich skład przedsiębiorstwami lub zakładami, których siedziby znajdują się w krajach o różnych systemach prawnych i stawkach podatkowych. Z punktu widzenia tych organizmów gospodarczych najkorzystniejsza byłaby możliwość skumulowania wszystkich zysków w przedsiębiorstwie, którego siedziba znajduje się w kraju o najbardziej liberalnym systemie podatkowym.

Obecnie funkcjonujący w Polsce system podatkowy umożliwia w wielu wypadkach pewną swobodę kształtowania przez właścicieli podmiotów gospodarczych obciążeń podatkowych. Jest to związane z wyborem formy organizacyjno-prawnej, a co za tym idzie, formy opodatkowania. Niewątpliwie każdy racjonalnie postępujący przedsiębiorca będzie dążyć do optymalizacji, dokładniej mówiąc, minimalizacji ciężarów podatkowych, a tym samym do wyboru takiego sposobu opodatkowania prowadzonej przez działalność gospodarczej, która będzie w danych warunkach dla niego najkorzystniejsza w wymiarze ekonomicznym i organizacyjnym. Jest rzeczą naturalną, że każda korporacja, która ma filie w wielu krajach i w każdym z nich ponosi inne podatki, ma pokusę, aby zysk wykazywać tam, gdzie obciążenia podatkowe są najniższe. Jest to właśnie jedna z metod optymalizacji opodatkowania dochodów (planowania podatkowego). Takie postępowanie polega na znalezieniu najlepszego rozwiązania (względem ustalonego kryterium), jednak ze zbioru rozwiązań dopuszczalnych tj. zgodnych z obowiązującym prawem.

Innymi słowy rzeczona optymalizacja to wybór takiej formy oraz struktury planowanej transakcji, aby w ramach obowiązującego prawa podatkowego ponieść jak najmniejszą daninę publiczną. Natomiast inne działania, mające charakter czynów zabronionych, a więc wykraczających poza zakres dopuszczony prawem, będą określane jako uchylanie się od podatków, ich wyłudzenie, a wręcz oszustwa podatkowe, za które zgodnie z prawem ciąży odpowiedzialność karno skarbową. Warto tu zwrócić uwagę na dość często spotykany przypadek optymalizacji podatkowej, gdy potężna korporacja działająca w jednym kraju i od wielu lat niewykazująca w nim zysków, bardzo dobrze prosperuje na innych rynkach.

Należy jednak podkreślić, że optymalizacja obciążeń podatkowych dokonuje się także pomiędzy podmiotami powiązanymi kapitałowo czy podmiotowo mającymi siedzibę tylko w jednym kraju. Dlatego też omawiane tu zjawisko ma tak krajowy, jak i międzynarodowy wymiar².

Celem artykułu jest analiza problemu cen transferowych oraz ocena funkcjonowania obowiązujących przepisów prawa polskiego w tym zakresie w odniesieniu do opodatkowania dochodów podmiotów powiązanych. Niewątpliwie problematyka cen transferowych nie jest już w Polsce, podobnie jak na świecie, zjawiskiem nowym, jednak wciąż to temat skomplikowany i trudny, mimo że w coraz doskonalszy sposób uregulowany w prawie podatkowym.

² Wg szacunków 40-60% obrotów światowego handlu odbywa się w ramach przedsiębiorstw wielonarodowych. S. Sojak, D. Baćkowski, *Ceny transferowe. Aspekt podatkowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003, s. 10.

Niezgodne z prawem nadużywanie cen transferowych to zjawisko częste wśród spółek kontrolowanych przez ich zagraniczne spółki-matki.

1. Istota zjawiska *transfer pricing*

Wszystkie działania, sprowadzające się do manipulowania cenami w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi, zyskały międzynarodową nazwę „*transfer pricing*”, czyli cen transferowych. Według *Międzynarodowego Słownika Podatkowego* ceny transferowe to ceny towarów, usług, wartości niematerialnych oraz honorariów stosowane między przedsiębiorstwami powiązаныmi i różniące się od cen wynegocjowanych na wolnym rynku, zawartych w warunkach porównywalnych przez partnerów niepowiązanych³. Tym samym pojęcie ceny transferowe oznacza przypadki, gdy w następstwie powiązań między podmiotami gospodarczymi, podmioty te układają swoje wzajemne stosunki w sposób odbiegający od warunków, jakie w analogicznych przypadkach uzgodniłyby podmioty niepowiązane.

Podatkową konsekwencją takiego układania tych stosunków jest zniżenie uzyskiwanych dochodów lub wręcz niewykazywanie tych dochodów przez dany podmiot, bowiem dochód wypracowany przez jeden podmiot jest wykazywany jako dochód innego podmiotu, niejednokrotnie mającego siedzibę w tzw. rajy podatkowym, tj. w kraju lub na terytorium, które – ujmując rzecz ogólnie – pozwala uniknąć opodatkowania tego dochodu. Międzynarodowe korporacje powszechnie stosują ceny transferowe, które pomagają im wykazywać niższe niż faktycznie osiągnięte dochody w kraju o wyższych podatkach. Choć trudno oszacować skalę tego problemu w Polsce, to coraz więcej ekspertów zwraca uwagę na niskie wpływy do budżetu, jakie trafiają z zysków firm.

Najbardziej popularny sposób to zniżanie cen w eksporcie, gdy towar trafia do zagranicznej firmy należącej do tej samej grupy. Marże dla podmiotów powiązanych bywają znacząco zniżone. Zdarza się, że ceny sprzedaży do podmiotów powiązanych są poniżej rzeczywistego kosztu, natomiast dla innych – na tych samych rynkach zagranicznych – marże są kilkadziesiąt, a nawet kilkaset razy wyższe. Z kolei manipulacje w zakresie cen i przeliczenia kosztów pomiędzy powiązаныmi krajowymi firmami dotyczą zazwyczaj mniejszych kwot – od kilku do dziesięciu procent tego, co w międzynarodowych koncernach. Taki transfer dochodu między podmiotami dokonywany jest zazwyczaj poprzez odpowiednie kształtowanie cen we wzajemnych transakcjach. Powiązane firmy zwykle też nie ponoszą kosztów opłat licencyjnych czy za zarządzanie. Usiłują natomiast „pomagać” powiązаныm spółkom w inny sposób, np. sprzedając części majątku trwałego po zniżonych cenach czy udzielając im nieoprocentowanych pożyczek. Również często manipulacje cenami transferowymi są stosowane w przypadku przedsiębiorstw o odmiennych formach prawnych i zasadach opodatkowania.

Jest rzeczą oczywistą, że każda korporacja, która ma filie w wielu krajach i w każdym z nich ponosi inne podatki, ma pokusę, aby zysk wykazywać tam, gdzie obciążenia podatkowe są najniższe. Każdy zagraniczny inwestor podejmuje działalność, by zyskać jak najwięcej, dlatego

³ *Międzynarodowy Słownik Podatkowy*, PWE, Warszawa 1997, s. 500.

też często bardziej mu się opłaca wykazywać zysk nie w kraju, gdzie przedsiębiorstwo ma zakład wytwórczy, ale tam, gdzie panuje łagodniejszy reżim podatkowy.

Tabela 1. Poziom opodatkowania dochodów w krajach OECD w latach 2005-2015

Kraj	Całkowita stawka podatku (TTR) (% zysku)				Odchylenie standardowe			
	2005	2010	2015	Zmiana 2005–2015 (w pkt proc.)	2005	2010	2015	Zmiana 2005–2015 (w pkt proc.)
Australia	37,0	47,9	47,6	10,6	4,4	6,5	6,2	1,8
Austria	50,8	55,5	51,7	0,9	9,4	14,1	10,3	0,9
Belgia	44,6	57,0	58,4	13,8	3,2	15,6	17	13,8
Chile	46,7	25,0	28,9	-17,8	5,3	16,4	12,5	7,2
Dania	63,4	29,2	24,5	-38,9	22	12,2	16,9	-5,1
Estonia	39,5	49,6	49,4	9,9	1,9	8,2	8	6,1
Finlandia	52,1	44,6	37,9	-14,2	10,7	3,2	3,5	-7,2
Francja	42,8	65,8	62,7	19,9	1,4	24,4	21,3	19,9
Grecja	47,9	47,2	49,6	1,7	6,5	5,8	8,2	1,7
Hiszpania	48,4	56,5	50,0	1,6	7	15,1	8,6	1,6
Holandia	53,3	40,5	41,0	-12,3	11,9	0,9	0,4	-11,5
Irlandia	45,3	26,5	25,9	-19,4	3,9	14,9	15,5	11,6
Islandia	52,2	26,8	29,6	-22,6	10,8	14,6	11,8	1
Izrael	57,5	31,7	30,6	-26,9	16,1	9,7	10,8	-5,3
Japonia	34,6	48,6	51,3	16,7	6,8	7,2	9,9	3,1
Kanada	32,5	29,2	21,1	-11,4	8,9	12,2	20,3	11,4
Korea	29,6	29,8	33,2	3,6	11,8	11,6	8,2	-3,6
Luksemburg	n.a.	21,1	20,1	-	n.a.	20,3	21,3	-
Meksyk	31,3	50,5	51,7	20,4	10,1	9,1	10,3	0,2
Niemcy	50,3	48,2	48,8	-1,5	8,9	6,8	7,4	-1,5
Norwegia	60,1	41,6	39,5	-20,6	18,7	0,2	1,9	-16,8
Nowa Zelandia	44,2	34,3	34,3	-9,9	2,8	7,1	7,1	4,3
Polska	55,6	42,3	40,3	-15,3	14,2	0,9	1,1	-13,1
Portugalia	45,4	43,3	41,0	-4,4	4	1,9	0,4	-3,6
Rep. Czeska	40,1	48,8	50,4	10,3	1,3	7,4	9	7,7
Słowacja	39,5	48,7	51,2	11,7	1,9	7,3	9,8	7,9
Słowenia	47,3	35,4	31,0	-16,3	5,9	6	10,4	4,5
Szwajcaria	22,0	30,1	28,8	6,8	19,4	11,3	12,6	-6,8
Szwecja	52,6	54,6	49,1	-3,5	11,2	13,2	7,7	-3,5
Turcja	51,1	44,5	40,9	-10,2	9,7	3,1	0,5	-9,2
USA	21,5	46,8	43,9	22,4	19,9	5,4	2,5	-17,4
Węgry	56,8	53,3	48,4	-8,4	15,4	11,9	7	-8,4
Wielka Brytania	52,9	37,3	32,0	-20,9	11,5	4,1	9,4	-2,1
Włochy	59,8	68,6	64,8	5	18,4	27,2	23,4	5
Średnia OECD	45,7	42,9	41,4	-4,3	9,55	9,87	9,74	+0,19

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Bank Światowy, [online]<http://databank.worldbank.org> (dostęp: 27.07.2016).

Organa skarbowe potwierdzają, że omawiane zjawisko ma coraz większy zasięg i przyjmuje coraz bardziej skomplikowane formy, pozwalające tym przedsiębiorstwom wykazywać zyski tam, gdzie jest to dla nich najbardziej korzystne. Na tego rodzaju operacjach

traci nie tylko budżet państwa osiągający mniejsze wpływy z tytułu podatków, ale również mniejszościowi udziałowcy, bowiem posiadane przez nich akcje dają im mniejszy dochód.

Niewątpliwie jedną z przyczyn zjawiska *transfer pricing* jest zróżnicowanie w poziomie opodatkowania dochodów w poszczególnych krajach i istniejąca pomiędzy nimi konkurencja podatkowa⁴. Każde państwo tak prowadzi własną politykę podatkową, aby wskutek niej kreowane warunki gospodarcze stanowiły wymierny bodziec dla krajowych i zagranicznych inwestorów i stymulowały działalność gospodarczą na danym terytorium. Niejednokrotnie – jak w przypadku krajów strefy euro – właśnie podatek stał się jedną z ostatnich „zmiennych gospodarczych” zależnych tylko od lokalnych i centralnych organów prawodawczych.

Analiza poziomu całkowitego opodatkowania zysków w krajach OECD w latach 2005–2015 wskazuje, że wraz ze spadkiem średniego poziomu opodatkowania dla wszystkich krajów (*in minus* 4,3 pkt. proc.), wzrosło jednocześnie jego średnie zróżnicowanie (*in plus* 0,19 pkt. proc.) w grupie 34 państw należących do OECD (zob. tabela 1). Bez wątpienia wzmaga się konkurencja podatkowa pomiędzy tymi państwami, a to z kolei zachęca do transferu zysków, przysparzając często problemów z tym związanych na linii przedsiębiorca – aparat skarbowy.

Według badań przeprowadzonych przez firmę Ernst&Young, 66% firm zidentyfikowało „zarządzanie ryzykiem” jako najwyższy priorytet w zakresie stosowania cen transferowych, co stanowi wzrost o 32% w stosunku do badań przeprowadzonych w 2007 i 2010 r. Widać tu gwałtowny wzrost kontrowersji podatkowych na świecie, które w szczególności dotyczą problematyki *transfer pricing*. Już w analizie „2011–12 Tax Risk and Controversy Survey” 77% badanych antycypowało, że kwestie zarządzania ryzykiem podatkowym i problemy z tym związane staną się bardziej istotne w ciągu najbliższych dwóch lat. Ponadto 47% spółek-matek stwierdziło, że doświadczyło podwójnego opodatkowania w związku z korektą cen transferowych przez organy skarbowe. Natomiast w celu ograniczenia podwójnego opodatkowania, 28% badanych spółek w ciągu ostatnich trzech lat zwracało się w sprawie cen transferowych do właściwego organu, co stanowi wzrost o ponad połowę w stosunku do badania z 2010 r.⁵

Według przywołanego opracowania Ernst&Young, w ciągu ostatnich trzech lat, zostały nałożone sankcje podatkowe w jednej czwartej badanych spółek dominujących (akcjonariuszy), podczas gdy w badaniu z 2010 roku odsetek ten wynosił 19%, a w 2007 r. – 15%. Z kolei 28% respondentów (dwa razy więcej niż w poprzednim badaniu) zadeklarowało, że w ciągu ostatnich trzech lat, zwrócił się o pomoc do rządu swojego kraju w celu złagodzenia sporu z organami podatkowymi innego kraju, przy czym liczba przypadków sporu z władzami skarbowymi wzrosła o 15%, gdy w 2007 r. było to zaledwie 7%. Ankietowane spółki twierdziły, że podejmowały

⁴ Konkurencja podatkowa (*tax competition*) to zjawisko polegające na wykorzystywaniu przez władze publiczne takich instrumentów polityki podatkowej, które mają za zadanie wzrost poziomu atrakcyjności danego terytorium jako potencjalnej bądź dotychczasowej lokalizacji przez inwestorów działalności gospodarczej. Instrumenty te mogą być dostępne zarówno władzom lokalnym, jak i centralnym, co zależy oczywiście od specyfiki i szczegółowych rozwiązań w ramach systemu podatkowego i administracyjnego danego państwa. Konkurencja podatkowa przejawia się w redukcji stawek podatkowych i wprowadzaniu preferencji podatkowych w celu stymulacji aktywności krajowych podmiotów gospodarczych oraz przyciągania inwestycji zagranicznych. Por. M. Sosnowski, *Tax Competition and the Relocation Process*, „Economics and Law”, Polszakiewicz B., Boehlke J. (ed.), Vol. 14, No. 1/2015, s. 33–45, Toruń 2015.

⁵ 2011-12 Tax risk and controversy survey, Ernst&Young, 2013 [online] <http://www.ey.com> (dostęp: 21.02.2016).

wzmoczone wysiłki w celu zapewnienia zgodności z obowiązującymi przepisami. 70% respondentów stwierdziło, że w pełni stosowało się do obowiązujących wymogów i przepisów dotyczących cen transferowych, jednak tylko mniej niż 20% monitorowało wyniki finansowe zgodnie z własnymi zasadami w zakresie cen transferowych, w celu uzyskania optymalnego rozwiązania. Wprawdzie niektóre firmy mają rozwiązania systemowe (np. programy komputerowe), które ułatwiają i automatyzują działania związane z cenami transferowymi, ale tylko bardzo niewielka liczba spółek dominujących (4%) przygotowywała dokumentację na potrzeby cen transferowych⁶.

2. Porozumienia APA jako metoda redukcji ryzyka podatkowego w działalności podmiotów powiązanych

W większości rozwiniętych państw istnieją mechanizmy, które pozwalają na dość skuteczną kontrolę cen transferowych. W krajach członkowskich OECD, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, wiele lat temu odpowiednimi przepisami uregulowano sytuacje nie odzwierciedlające rzeczywistości rynkowej, a dotyczące rozliczeń pomiędzy podmiotami powiązanymi. Regulacje te określiły także metody ingerencji organów skarbowych i ich postępowanie w przypadku stosowania cen transferowych. W krajach tych działają specjalne biura przy urzędach skarbowych, istnieją specjalne instrukcje, jak oceniać sprawozdania firm podejrzanych o transfer dochodów. Celem eliminacji zjawiska cen transferowych, przerzucania dochodów, przyjmuje się zasadę „*arm's length*” (dosł. na długość ramienia), która oznacza, że ceny pomiędzy powiązanymi podmiotami winny być ustalane w taki sposób, jakby te podmioty działając w analogicznych warunkach rynkowych były niezależne od siebie. Przepisy o cenach transferowych mają na celu ochronę podstawy opodatkowania w poszczególnych krajach, w których powstał zysk ekonomiczny⁷.

Zgodnie z regulacjami prawnopodatkowymi organa podatkowe, badające transakcje między podmiotami powiązanymi, w przypadku podejrzenia przerzucania dochodów z Polski do innego kraju lub na podatnika, któremu m.in. przysługują szczególne ulgi w podatku dochodowym, dla oszacowania dochodu mogą stosować tzw. metodę porównywalnej ceny niekontrolowanej⁸, metodę rozsądnej marży „koszt plus”, metodę ceny odprzedaży oraz dwie metody zysku transakcyjnego, tzn.: metodę podziału zysku i metodę marży transakcyjnej netto⁹.

Mocą rzeczonych przepisów na podatników dokonujących transakcji z podmiotami powiązanymi, zarówno prowadzących działalność w Polsce, jak również będących osobami

⁶ *Navigating the choppy waters of international tax. 2013 Global Transfer Pricing Survey*, Ernst&Young, 2013, s. 4, 21-25, [online] <http://www.ey.com.pl> (dostęp: 11.02.2016).

⁷ H. Szarpak, *Podmioty obowiązane do sporządzania dokumentacji podatkowej związanej z cenami transferowymi (I)*, „Przeгляд Podatkowy” 2006 nr 1, s. 20.

⁸ Polega ona na bezpośrednim porównywaniu danej transakcji z przeciętnymi cenami stosowanymi w danym miejscu i w danym dniu dla podobnej transakcji.

⁹ Warto podkreślić, że Polska jest jednym z kilku państw, w których wprowadzono więcej niż jedna metodę zysku transakcyjnego. J. Wyciślik, *Ceny Transferowe. Przedsiębiorstwa powiązane. Przerzucanie dochodów*. Warszawa 2010, s. 155.

(podmiotami) zagranicznymi lub mających siedzibę albo miejsce zamieszkania w krajach (terytoriach) stosujących tzw. szkodliwą konkurencją podatkową, został nałożony obowiązek sporządzania i przechowywania stosownej dokumentacji podatkowej. Obowiązek ten dotyczy także podmiotów polskich powiązanych z innymi podmiotami polskimi lub osobami fizycznymi mającymi miejsce zamieszkania w Polsce¹⁰. Wskutek nowelizacji przepisów o cenach transferowych od 18 lipca 2013 r. dotychczasowe rozwiązanie oparte na preferowaniu metody porównywalnej ceny niekontrolowanej zastąpione zostało wprowadzeniem kryteriów wyboru określonej podatkowej metody szacowania cen transferowych oraz zrównaniem w hierarchii stosowania wszystkich wspomnianych metod. Ponadto, zgodnie z przepisami, jeśli podatnik odpowiednio uzasadni wybór stosowanej przez siebie metody, organy mogą na potrzeby szacowania przyjąć właśnie jego rozwiązanie. Z kolei 9 października 2015 Sejm przyjął ustawę o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw, przynoszącą zupełnie nowe regulacje dotyczące dokumentacji podatkowej. Nowelizacja ta jest efektem prac, jakie toczą się w ramach inicjatywy OECD dotyczącej zwalczania erozji podstawy opodatkowania i przerzucania dochodów (tzw. BEPS – Base Erosion Profit Shifting). Zgodnie z tą nowelizacją od 1 stycznia 2017 r. wprowadza się nieistniejące dotąd rozróżnienie obowiązków dokumentacyjnych w zależności od wielkości podatników. Im większa skala działalności, tym więcej obowiązków. W konsekwencji najmniejsi podatnicy, których przychody lub koszty, w rozumieniu przepisów o rachunkowości, nie przekroczyły w roku poprzedzającym rok podatkowy równowartości 2 mln euro, nie będą musieli przygotowywać dokumentacji podatkowej. To korzystna zmiana – więksi podatnicy nie będą musieli dokumentować transakcji relatywnie mało istotnych w porównaniu do skali ich działalności. Przekroczenie progu 2 mln euro powodować ma powstanie obowiązku również w kolejnym roku podatkowym, nawet jeśli wysokość przychodów w roku, za który podatnik był zobowiązany do sporządzenia dokumentacji, była niższa. Oznacza to, że każdorazowe przekroczenie progu 2 mln euro przychodów lub kosztów spowoduje konieczność sporządzania dokumentacji przez co najmniej 2 kolejne lata podatkowe.

W celu uniknięcia przypadków kwestionowania poziomu cen w transferach między podmiotami powiązanimi stosowane są porozumienia pomiędzy podatnikiem a organami podatkowymi, tzw. porozumienie cenowe (APA – *Advance Pricing Agreements*). Jest to rodzaj uzgodnienia z władzami podatkowymi stosowanej przez podatnika metodologii ustalania tych cen. Po raz pierwszy procedury te zostały wprowadzone w USA w 1991 r. Takie porozumienie może być jednostronne tzn. zawarte między podatnikiem a organami podatkowymi oraz dwu- i wielostronne, tzn. między podatnikiem, jego podmiotem zagranicznym i obcymi władzami podatkowymi. W przypadku porozumień dwu- i wielostronnych w negocjacjach biorą udział administracje podatkowe państw, w których znajduje się siedziba podmiotów porozumienia. Z tego też względu zróżnicowany jest zakres procedury dla porozumień jednostronnych oraz dwu- i wielostronnych. Porozumienia jednostronne zawiera się na warunkach określonych

¹⁰ Zob art. 9a ustawy z 15 lipca 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. z 2014 r. poz. 851 z późn. zm.) oraz art. 25a ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. z 2012 r. poz. 361 z późn. zm.).

przez administrację podatkową danego kraju, natomiast pozostałe rodzaje porozumień oparte są na procedurze wzajemnego porozumiewania się, która jest określona w art. 25 Modelowej Konwencji OECD i stosownych bilateralnych umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Procedura APA składa się z kolejnych etapów, tj.:

- 1) złożenia wniosku u udzielenie APA¹¹,
- 2) weryfikacji i ostatecznej oceny informacji przekazywanych przez podatnika,
- 3) zawarcia i wdrożenia porozumienia,
- 4) monitorowania porozumienia.

Dodać tu należy, że preferowaną przez OECD formą porozumień APA są porozumienia dwu- i wielostronne, ponieważ uzgodnienia jednostronne są rozwiązaniem częściowym, obowiązującym tylko w wymiarze lokalnym czy krajowym, prowadzącym się do potwierdzenia prawidłowości przyjętej przez podatnika metody kalkulacji cen w transakcjach objętych tym porozumieniem. Nie ma tu zatem pewności co do podejścia w tej sferze przez inne władze podatkowe, a tym samym przyjęcie takiego jednostronnego rozwiązania nie ogranicza potencjalnego ryzyka podwójnego opodatkowania¹².

W takiego typu umowie wskazuje się transakcje lub segmenty produkcji, które są objęte umową, natomiast nie wymaga się, by wszystkie powiązane podmioty, czy też wszystkie transakcje między tymi podmiotami były objęte takimi umowami. Ich istotą jest uzgodnienie metodologii cen transferowych oraz określenie akceptowanego wyniku. Jeżeli np. przyjęta metoda ceny odprzedaży określa procentowo marżę uznaną za zgodną z zasadami wolnego rynku, to umowa ta daje podatnikowi komfort, że stosowane przez niego ceny transferowe nie będą kwestionowane przez władze podatkowe, a także pozwala na uniknięcie uciążliwej kontroli w zakresie cen transferowych. Tym samym główną korzyścią porozumień APA jest posiadanie przez podatników, którzy zawarli takie porozumienie pewności, co do skutków podatkowych wiążących się z prowadzeniem transakcji z podmiotami powiązanymi, będącymi podmiotem tego porozumienia. Należy tu jednak zaznaczyć, iż zawarcie porozumienia to także udostępnienie organom skarbowym określonych danych stanowiących często tajemnicę przedsiębiorstwa, które bez zawarcia umowy mogłyby zostać wykorzystane podczas kontroli podatkowej. Dane, które zostały udostępnione w trakcie negocjacji, zgodnie ze standardami OECD są objęte ochroną i nie mogą być wykorzystywane w bieżących i przyszłych postępowaniach podatkowych.

Taka umowa zawierana jest najczęściej na okres od 3 do 5 lat i może być przedłużona (przy zastosowaniu przedłużonej procedury) na podobny okres czasu. Tak długo jak podatnik spełnia warunki określone w tej umowie władze podatkowe nie mogą kwestionować transakcji nią objętych. Co do zasady porozumienia te dotyczą zdarzeń przyszłych, jednakże przewiduje się także możliwość ich zastosowania do przeszłych lat podatkowych (*rolling back*), które nie

¹¹ Na tym etapie każdy podatnik musi dołączyć do wniosku całość danych i dokumentów, które umożliwią organom podatkowym dokonanie oceny zaproponowanej przez podatnika metodologii, która powinna być zgodna z zasadą wolnego rynku.

¹² *Per exemplum* w takich państwach jak Holandia, Francja, Wielka Brytania preferują zawieranie dwu- i wielostronnych, choć w Holandii i Wielkiej Brytanii stosuje się również porozumienia jednostronne. Zob. J. Kubińska, K. Olejnik, *Uprzednie porozumienia cenowe*, „Przegląd Podatkowy” 2004 nr 3, s. 24.

stanowiły jeszcze przedmiotu badań przez służby skarbowe, a co do których nie minął okres przedawnienia dla zobowiązań podatkowych. W takim jednakże przypadku zastosowanie określonej metodologii przyjętej w porozumieniu APA odnosi się do sytuacji, w których transakcje przeszłe i te objęte bieżącym porozumieniem nie wykazują istotnych różnic¹³. Porozumienia APA są stosowane m.in. w Australii, Belgii, Chinach, Finlandii, Francji, Holandii, Japonii, Kanadzie, Meksyku, Niemczech, Słowacji, Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, aczkolwiek zakres ich stosowania i praktyka różnią się w poszczególnych krajach.

W polskich przepisach o podatku dochodowym regulacje prawne dotyczące zwalczania przerzucania dochodów były już regulowane w przepisach ustawy o państwowym podatku dochodowym z 1936 r. obowiązującej w okresie przedwojennym¹⁴. W okresie powojennym zostały one wprowadzone do ustawy o podatku dochodowym, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 1973 r. Ministerstwo Finansów, doceniając wagę tego problemu, nieustannie dążyło do ulepszania już obowiązujących przepisów w taki sposób, aby stworzyć instrumenty prawne, które pozwoliłyby na bardziej skuteczne ściganie i zapobieganie występowaniu tego zjawiska, jak również do wprowadzenia do polskiego systemu podatkowego nowych elementów wynikających z doświadczeń w tym zakresie zarówno Polski, jak i innych krajów. W 1992 r. wprowadzono do ustaw o podatkach dochodowych, uregulowania określające, kiedy transakcje pomiędzy danymi podmiotami uznaje się za transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi.

Zgodnie z tymi regulacjami, jeżeli:

1) podatnik podatku dochodowego mający siedzibę (zarząd) lub miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, zwany dalej „podmiotem krajowym”, bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu przedsiębiorstwem położonym za granicą lub w jego kontroli albo posiada udział w kapitale tego przedsiębiorstwa, albo

2) osoba fizyczna lub prawna mająca miejsce zamieszkania albo siedzibę (zarząd) za granicą, zwana dalej „podmiotem zagranicznym”, bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu podmiotem krajowym lub w jego kontroli albo posiada udział w kapitale tego podmiotu krajowego, albo

3) te same osoby prawne lub fizyczne równocześnie bezpośrednio lub pośrednio biorą udział w zarządzaniu podmiotem krajowym i podmiotem zagranicznym lub w ich kontroli albo posiadają udział w kapitale tych podmiotów

– i jeżeli w wyniku takich powiązań zostaną ustalone lub narzucone warunki różniące się od warunków, które ustaliłyby między sobą niezależne podmioty, i w wyniku tego podmiot nie wykazuje dochodów albo wykazuje dochody niższe od tych, jakich należałoby oczekiwać, gdyby wymienione powiązania nie istniały – dochody danego podmiotu oraz należny podatek określa się bez uwzględnienia warunków wynikających z tych powiązań¹⁵.

¹³ H. Szarpak, *Podmioty...*, *op. cit.*, s. 26.

¹⁴ Dodano wówczas ustępy 5 i 6 do art. 21 Ustawy z 16 lipca 1920 r. o państwowym podatku dochodowym.

¹⁵ Zob. art. 11 ust. 1 ustawy z 15 lipca 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. z 2014 r. poz. 851 z późn. zm.) oraz art. 25 ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. z 2012 r. poz. 361 z późn. zm.).

Natomiast z dniem 1 stycznia 2006 r. zaczęły również obowiązywać w Polsce odpowiednie przepisy Ordynacji podatkowej¹⁶ regulujące kwestię wiążących porozumień cenowych na wzór porozumień istniejących od dawna w wielu państwach świata. Przepisy znowelizowanej Ordynacji podatkowej dają możliwość podatnikom podatków dochodowych zawieranie z organami podatkowymi porozumień dotyczących ustalania i uzgadniania prawidłowości stosowanych cen transakcyjnych w operacjach dokonywanych pomiędzy podmiotami powiązаныmi kapitałowo lub osobowo. Przepisy te mają prowadzić do wzrostu podatkowej pewności krajowego obrotu gospodarczego, co ma poprawić także pewność inwestowania w Polsce przez podmioty zagraniczne. Większy stopień pewności w planowaniu cen w transakcjach między podmiotami powiązаныmi stanowi jedną z najważniejszych kwestii dla międzynarodowych przedsiębiorstw planujących swoje inwestycje w Polsce, a także istotne narzędzie zwiększenia pewności inwestowania dla polskich podmiotów. Powyższa instytucja prawa podatkowego, pozwala podatnikom uniknąć ewentualnych sporów z władzami podatkowymi na tle cen transferowych stosowanych w transakcjach między podmiotami powiązаныmi. Podatnik może zaproponować metodę ustalania cen transakcyjnych i zastosować ją w praktyce po zaakceptowaniu przez ministra finansów. Podobnie jak w innych krajach stosujących takie porozumienia, mają charakter porozumień: jednostronnych¹⁷, dwustronnych czy wielostronnych.

W porozumieniach jednostronnych brak jest udziału organów administracji podatkowych państw obcych, co oznacza, że tego rodzaju porozumienia nie będą zapobiegały ryzyku powstania podwójnego opodatkowania. Procedura dotycząca zawarcia tego rodzaju porozumień może trwać nie dłużej niż 6 miesięcy, a opłata za ich zawarcie wynosić będzie od 5000 do 50.000 zł, jeżeli będą nim związane wyłącznie podmioty krajowe, albo od 20.000 do 100.000 zł, jeśli porozumienia dotyczyć będą podmiotu zagranicznego. W obu przypadkach jednak jest to nie więcej niż 1% wartości transakcji będącej przedmiotem porozumienia¹⁸.

Z kolei porozumienia dwustronne polegają na uznaniu przez ministra finansów za prawidłową metody ustalania cen transakcyjnych wybranej na potrzeby określonych transakcji między krajowymi i zagranicznymi podmiotami powiązаныmi¹⁹. Warunkiem zawarcia takiego porozumienia będzie uzyskanie uprzedniej zgody na wskazaną we wniosku metodę ustalania cen transakcyjnych od władzy podatkowej, właściwej dla podmiotu zagranicznego, z którym powiązany jest podmiot krajowy. Postępowanie dotyczące zawarcia tego rodzaju porozumienia może trwać do 1 roku i podlega opłacie od 50.000 do 200.000 zł, jednak nie więcej niż 1% wartości transakcji będącej przedmiotem tego porozumienia.

¹⁶ Zob. art. 20a–20p ustawy z 29 sierpnia 1997 roku – Ordynacja podatkowa (t.j. Dz. U. z 2015 r. poz. 613 z późn. zm.).

¹⁷ Porozumienie jednostronne to porozumienie między: 1) powiązаныmi ze sobą podmiotami krajowymi lub 2) podmiotem krajowym powiązаныm z podmiotem zagranicznym a tym podmiotem zagranicznym lub 3) podmiotem krajowym powiązаныm z podmiotem zagranicznym a innymi podmiotami krajowymi powiązаныmi z tym samym podmiotem zagranicznym.

¹⁸ W. Moczydłowska, *Porozumienia cenowe*, „Gazeta Prawna” z 25 lipca 2005 r., nr 143.

¹⁹ Zgodnie z art. 20b par. 1 Ordynacji podatkowej, organ właściwy w sprawie porozumienia, na wniosek podmiotu krajowego, po uzyskaniu zgody władzy podatkowej właściwej dla podmiotu zagranicznego powiązanego z wnioskodawcą, uznaje prawidłowość wyboru i stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej między podmiotem krajowym powiązаныm z podmiotem zagranicznym a tym podmiotem zagranicznym.

Natomiast w przypadku porozumienia wielostronnego, tj. gdy porozumienie cenowe dotyczy podmiotów zagranicznych z więcej niż jednego państwa, jego zawarcie wymaga zgody władz podatkowych państw, właściwych dla podmiotów zagranicznych, z którymi ma być dokonywana transakcja. Całe postępowanie dotyczące porozumienia wielostronnego ma trwać nie dłużej niż 18 miesięcy i podlega jednorazowej opłacie w wysokości wahającej się od 50.000 do 200.000 zł, nie wyższej jednak niż 1 proc. wartości transakcyjnej będącej przedmiotem porozumienia. Przepisy Ordynacji podatkowej określają także obowiązki i prawa wnioskujących o porozumienie cenowe.

Wnioskujący o zawarcie porozumienia obowiązany jest do przedstawienia:

- propozycji stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej, a w szczególności wskazania jednej z metod, o których mowa w przepisach o podatku dochodowym od osób prawnych lub przepisach o podatku dochodowym od osób fizycznych,
- opisu sposobu stosowania proponowanej metody w odniesieniu do transakcji, która ma być przedmiotem porozumienia, a w szczególności do wskazania: zasad kalkulacji ceny transakcyjnej, prognoz finansowych, na których opiera się kalkulacja ceny transakcyjnej, analizy danych porównawczych, jakie wykorzystano do kalkulacji ceny transakcyjnej,
- okoliczności mogących mieć wpływ na prawidłowe ustalenie ceny transakcyjnej, a w szczególności: rodzaju, przedmiotu i wartości transakcji, która ma być przedmiotem porozumienia krajowego; opisu przebiegu transakcji, w tym analizy aktywów, funkcji i ryzyk stron transakcji oraz opisu strategii gospodarczej stron transakcji i innych okoliczności, jeżeli ta strategia lub okoliczności mają wpływ na cenę przedmiotu transakcji; danych dotyczących sytuacji gospodarczej w branży, w której prowadzi działalność wnioskodawca, w tym danych dotyczących operacji gospodarczych zawieranych przez podmioty niepowiązane, które wykorzystano do sporządzenia kalkulacji ceny transakcyjnej; struktury organizacyjnej i kapitałowej wnioskodawcy oraz podmiotów z nim powiązanych, które są stroną transakcji oraz opisu stosowanych przez podmioty powiązane zasad rachunkowości finansowej,
- dokumentów mających istotny wpływ na wysokość ceny transakcyjnej, a w szczególności tekstów umów, porozumień i innych dokumentów wskazujących na zamiary stron transakcji,
- propozycji okresu obowiązywania porozumienia,
- wykazu podmiotów powiązanych, z którymi ma być dokonywana transakcja, wraz z ich zgodą na przedłożenie organowi właściwemu w sprawie porozumienia wszelkich dokumentów dotyczących transakcji i złożenia niezbędnych wyjaśnień.

W Polsce zgodnie z art. 20c Ordynacji podatkowej porozumienie cenowe może dotyczyć transakcji, które mają zostać dokonane po złożeniu wniosku o zawarcie porozumienia, jak i transakcji, których realizację rozpoczęto przed dniem złożenia wniosku. W przypadku gdy władza podatkowa właściwa dla podmiotu zagranicznego nie wyraża zgody na zawarcie porozumienia lub istnieje uzasadnione prawdopodobieństwo niewyrażenia takiej zgody w terminie 6 miesięcy od dnia wystąpienia o nią, organ właściwy w sprawie porozumienia

zawiadamia o tym wnioskodawcę²⁰. Wysokość opłaty od wniosku o przedłużenie terminu obowiązywania decyzji w sprawie porozumienia wynosi połowę wysokości opłaty należnej od wniosku o zawarcie porozumienia. Przedłużenie terminu obowiązywania decyzji w sprawie porozumienia następuje w drodze decyzji. Termin obowiązywania decyzji w sprawie porozumienia nie może być dłuższy niż 3 lata. Termin ten może zostać przedłużony na wniosek podmiotu powiązanego, złożony nie później niż na 6 miesięcy przed upływem tego terminu, jeżeli kryteria uznanej w tej decyzji metody ustalania ceny transakcyjnej między podmiotami powiązаныmi nie uległy zmianie. Przedłużony termin obowiązywania decyzji nie może być dłuższy niż kolejne 3 lata. W przypadku zmiany stosunków gospodarczych powodującej rażąco nieadekwatność wyboru i stosowania uznanej za prawidłową metody ustalania ceny transakcyjnej, decyzja w sprawie porozumienia może być zmieniona lub uchylona przez organ właściwy w sprawie porozumienia przed upływem ustalonego terminu jej obowiązywania.

APA są skutecznym rozwiązaniem, rozstrzygnięcia sporów, a podwyższone ryzyka i obawy wynikające z podwójnego opodatkowania może skutkować zwiększonym zainteresowaniem prowadzenia procesu APA. W 2012 r. 26% badanych w krajach OECD spółek dominujących raportowało stosowanie porozumień APA (w 2007 r. – 21%), w większości były to jedno- i dwustronne umowy, zaś niewielki odsetek respondentów (2%) zawarł ze służbami skarbowymi porozumienie wielostronne. Poziom satysfakcji z porozumień APA jest wysoki (79% spółek dominujących), a głównym źródłem niezadowolenia była długość procesu dokumentacji dla potrzeb cen transferowych. Natomiast spośród tych niezadowolonych z procesu APA, 89% wskazywało długość czasu wymaganego do sfinalizowania porozumienia jako podstawowe źródło niezadowolenia²¹.

Wnioski

Każdy podmiot działa w ścisłych ramach struktur prawnych, instytucjonalnych, ekonomicznych, politycznych i społecznych danego kraju. Ze względu na wpływ czynników zewnętrznych, w tym polityki podatkowej, jego działalność może być mniej lub bardziej efektywna, a plany gospodarcze mniej lub bardziej realne. Zadaniem władzy publicznej jest stworzenie przepisów, aby uczynić środowisko działania przedsiębiorstw możliwie jak najbardziej korzystne i wspierające rozwój ekonomicznie rentownych projektów.

Globalizacja procesów gospodarczych sprzyjają tworzeniu się różnych form współpracy przedsiębiorstw. Także zmiany w prawie gospodarczym wielu krajów oraz sprzyjający klimat polityczny stwarzają zachętę do tworzenia takich ponadnarodowych form aktywności

²⁰ W takim przypadku wnioskodawca będzie mógł w terminie 30 dni od dnia doręczenia zawiadomienia: 1) wycofać wniosek o zawarcie porozumienia – za zwrotem połowy wniesionej opłaty, 2) zmienić wniosek o zawarcie porozumienia dwustronnego na wniosek o zawarcie porozumienia jednostronnego – za zwrotem jednej czwartej wniesionej opłaty, 3) zmienić wniosek o zawarcie porozumienia wielostronnego na wniosek o zawarcie porozumienia dwustronnego, jeżeli władza podatkowa tylko jednego państwa wyraża zgodę na zawarcie porozumienia – za zwrotem jednej czwartej wniesionej opłaty, lub 4) zaakceptować zawarcie porozumienia dwustronnego lub wielostronnego bez uwzględnienia tych podmiotów zagranicznych powiązanych, których dotyczy przeszkody bez zmiany wysokości opłaty.

²¹ *Navigating...*, op. cit., s. 25.

gospodarczej. Podstawowym celem tych ponadnarodowych organizmów gospodarczych jest – podobnie jak większość form działalności ekonomicznej – osiągnięcie maksymalnych korzyści poprzez możliwie pełne wykorzystanie szans, jakie daje im proces globalizacji życia społeczno-gospodarczego. Omówione regulacje prawnopodatkowe mają na celu ograniczanie zjawiska transferu zysków pomiędzy powiązаныmi przedsiębiorstwami, bowiem jest to szkodliwe z punktu widzenia państw tracących należne im wpływy podatkowe. W obecnych realiach gospodarczych nie jest to zadanie łatwe, ponieważ wciąż odnoszone korzyści z tego proceduru są znaczne, a więc i pokusa wykorzystywania mechanizmu cen transferowych jest duża.

Z pewnością obniżenie ciężarów podatkowych i uproszczenie systemu podatkowego powinno sprzyjać eliminacji tego rodzaju praktyk z polskiego życia gospodarczego. Jednakże nie jest to antidotum w stosunku do pewnej grupy podmiotów, które w każdych warunkach będą próbować w maksymalnym stopniu zaniżyć swe dochody i ukrywać je przed administracją podatkową danego kraju poprzez manipulowanie cenami transakcyjnymi. Dlatego ważne jest tworzenie mechanizmów i procedur, które eliminowałyby z rynku graczy nieuczciwych, a wspierały ekonomicznie efektywnych. Jest to tym bardziej istotne, że zbyt restrykcyjne regulacje podatkowe mogą zmniejszyć korzyści globalizacji, a także ograniczyć napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (FDI), co dla takich rozwijających się i posiadających niskie zasoby własnego kapitału krajów jak Polska, mogłoby spowodować spowolnienie wzrostu gospodarczego. Dlatego też dbając o sprawność systemu podatkowego, w tym jego wydajność, należy mieć zawsze na uwadze długookresowe korzyści wynikające z dynamicznego i trwałego wzrostu gospodarczego.

Bibliografia

2011-12 *Tax risk and controversy survey*, Ernst&Young, 2013 [online] <http://www.ey.com> (dostęp: 11.02.2016).

Kubińska J., Olejnik K., *Uprzednie porozumienia cenowe*, „Przegląd Podatkowy” 2004 nr 3.

Międzynarodowy Słownik Podatkowy, PWE, Warszawa 1997.

Moczydłowska W., *Porozumienia cenowe*, „Gazeta Prawna” z 25 lipca 2005 r., nr 143.

Navigating the choppy waters of international tax. 2013 Global Transfer Pricing Survey, Ernst&Young, 2013, [online] <http://www.ey.com.pl> (dostęp: 11.02.2016).

Sojak S., Baćkowski D., *Ceny transferowe. Aspekt podatkowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003.

Sosnowski M., *Tax Competition and the Relocation Process*, „Economics and Law”, Polszakiewicz B., Boehlke J. (ed.), Vol. 14, No. 1/2015, Toruń 2015.

Szarpak H., *Podmioty obowiązane do sporządzania dokumentacji podatkowej związanej z cenami transferowymi (I)*, „Przegląd Podatkowy” 2006 nr 1.

Wyciśłok J., *Ceny Transferowe. Przedsiębiorstwa powiązane. Przerzucanie dochodów*. Warszawa 2010.

Ustawa z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. z 2012 r. poz. 361 z późn. zm.).

Ustawa z 15 lipca 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. z 2014 r. poz. 851 z późn. zm.)

Ustawa z 29 sierpnia 1997 roku – Ordynacja podatkowa (t.j. Dz. U. z 2015 r. poz. 613 z późn. zm.).

KOMPETENCJE KADRY A KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA FIRM BORN GLOBALS

Streszczenie

Globalizacja, jako zjawisko gospodarcze, stwarza podmiotom rynkowym możliwość działania w skali międzynarodowej dzięki znoszeniu barier celnych i tworzeniu warunków swobodnej wymiany towarowej. Oznacza to, że środowisko biznesowe, z jednej strony stanowi duże szanse ekspansji, ale jednocześnie oznacza wyzwanie ze względu na wzrost liczby konkurentów. W takich warunkach dobrze sprawdzą się firmy *born globals*, które pomimo że należą do sektora MSP, to rywalizują na rynku światowym. Swoją przewagę opierają na wybranych atrybutach i starają się je ciągle wzmacniać i rozwijać. Do tego niezbędne jest posiadanie odpowiednich kompetencji zarówno przez pracowników, jak również kadre zarządzającą. Celem opracowania jest wskazanie zakresu kompetencji kadry w firmach *born globals*, które przyczyniają się do budowania przewagi konkurencyjnej na rynku. Zrealizowano to w oparciu o źródła literaturowe i badanie własne, które prymat przyznaje wiedzy, współpracy, komunikacji i determinacji.

COMPETENCES OF HUMAN RESOURCES AND INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF BORN GLOBALS

Summary

Globalization, as an economic phenomenon, gives market players the opportunity to act on an international scale thanks to the abolition of customs barriers and creating conditions for the free exchange of goods. This means that the business environment, on the one hand is a good chance for expansion, but at the same time it becomes a challenge due to the increase in the number of competitors. *Born globals* although belong to the SME sector, are able to compete in the global market and thus operate well under such conditions. Their advantage is based on the selected attributes which are constantly being strengthened and developed, which requires relevant competencies from both employees and management. The aim of the study is to identify the competences of staff in *born global* companies that contribute to building a competitive advantage in the market. It was achieved on the basis of literature sources and own research, which recognizes the primacy of knowledge, cooperation, communication and determination.

Keywords: born globals, competitiveness, competences.

Wstęp

Firmy *born globals* to zwykle małe podmioty działające w skali międzynarodowej. Ze względu na swoje rozmiary rzadko podejmują konfrontację z wielkimi koncernami, aczkolwiek również takie sytuacje mogą mieć miejsce. Ich strategia najczęściej opiera się na wyszukiwaniu specyficznych potrzeb klientów i zaspokajaniu ich bez względu na ulokowanie w przestrzeni.

¹ Dr Marek Kruk – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

² Mgr Renata Mazur – UAB Lemastija.

Takie niewielkie nisze na rynkach krajowych zsumowane w skali międzynarodowej tworzą atrakcyjny z punktu widzenia małych firm segment nabywców. To rozproszenie powoduje, że chcąc działać w sposób opłacalny born globals samodzielnie wytwarzają swoje produkty i same docierają do klientów. Ta samodzielność przy niewielkich rozmiarach sprawia, że firmy muszą się skupiać na kluczowych atrybutach swojej oferty dla utrzymania przewagi rynkowej, a także posiadać zasoby ludzkie o odpowiednich kompetencjach, które przekładać się będą na zdolność konkurowania w środowisku globalnym.

Biorąc pod uwagę złożoność środowiska biznesowego w skali międzynarodowej, od pracowników korporacji oczekuje się specjalizacji, która przekłada się na wysokie kompetencje w wąskiej dziedzinie. Tego typu sytuacja w zasadzie nie jest możliwa do osiągnięcia w małej firmie, gdzie kilka lub kilkanaście osób działa w podobnie złożonym otoczeniu, ale oczekuje się od nich raczej wszechstronności i elastyczności. W związku z tym, cała kadra takich firm musi rozwijać szeroki wachlarz kompetencji, które nie tylko sprawią że przedsiębiorstwo w ogóle prosperuje, ale przede wszystkim zapewniają budowę względnie trwałej przewagi konkurencyjnej.

1. Uwarunkowania i narzędzia konkurencyjności born globals

Born globals pomimo, że są przedmiotem badań od ponad dwudziestu lat, wciąż są postrzegane jako swoisty fenomen wśród podmiotów działających na rynkach światowych. Pierwsi, odmienne zachowanie niektórych firm funkcjonujących na rynkach międzynarodowych, zauważyli autorzy ewolucyjnej teorii internacjonalizacji (Johanson, Vahlne, Wiedersheim-Paul; Luostarinen)³. Przyjęli oni, że proces umiędzynarodowienia przebiega w pewnych określonych etapach, zwiększając swoje zaangażowanie na kolejnych rynkach zagranicznych, a zatem przebiega to w sposób ewolucyjny. Jednak okazało się, że niektóre z firm nie przechodziły wszystkich etapów internacjonalizacji, czasami w innej niż ustalona kolejności, a nawet pomijając niektóre z tych etapów – dotyczyło to głównie małych firm. Stąd cechą charakterystyczną born globals jest przynależność do MŚP, a wyróżnia je duża dynamika w ekspansji na rynki międzynarodowe, zaangażowanie na wielu rynkach zagranicznych równocześnie, a nawet czasem pomijanie rynku kraju macierzystego. Do born globals zalicza się przede wszystkim firmy, które w ciągu dwóch lat od momentu założenia zdobyły rynki zagraniczne, ich sprzedaż zagraniczna stanowi co najmniej 25% sprzedaży ogółem, a w ciągu dziesięciu lat firma powinna sprzedawać minimalnie 20% swoich towarów poza kontynentem powstania⁴.

Szukając przestrzeni rynkowej born globals koncentrują się na pięciu branżach⁵: (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

³ M. Gorynia, B. Jankowska, *Teorie internacjonalizacji*, Biuletyn Gospodarka Narodowa 2007, nr 10, ss. 22-30.

⁴ *Handbook of Research on Born Globals* pod red. M. Gabrielsson, V. H. Kirpalani, International Business Review 2008, nr 17, s. 387.

⁵ R. Luostarinen, M. Gabrielsson, *Globalization and Marketing Strategies of Born Globals in SMOPECs*, Thunderbird International Business Review 2006, nr 48, s.773.

potrzeb klienta); (4) *high-know-how* (produktem jest unikalna wiedza); (5) *high-system business* (oferowany system to połączenie usług, towarów i know-how).

Od samego początku istnienia born globals podejmują działania w skali globalnej, następstwem czego jest konkurowanie z najlepszymi z branży, a docelowo uzyskanie nad nimi przewagi. Podmioty te nie czekają, aż zbudują większy potencjał na rynku krajowym, lecz od początku aktywności próbują zdobyć jak największą liczbę bardzo atrakcyjnych rynków zagranicznych. W tym celu wykorzystują sieć powiązań handlowych, osobistych i finansowych, zdobywając doświadczenie i wiedzę, którą posiadają inni członkowie sieci. Tworzy to unikalne warunki dla wyszukiwania 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 – dążeniem do 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.⁶

Strategia ich ekspansji oparta jest na innowacyjnych rozwiązaniach, które pozwalają na znalezienie i penetrację międzynarodowych nisz rynkowych. Born globals bardzo aktywnie poszukują, wynajdują i wykorzystują szanse i możliwości, pojawiające się na rynkach zagranicznych. Kluczowy wpływ na funkcjonowanie i sukces firm born globals ma menedżer (założyciel). Szybka i skuteczna internacjonalizacja firmy możliwa jest dzięki posiadanej wiedzy, umiejętnościom, doświadczeniu zawodowemu i międzynarodowemu. Za tym musi iść specyficzna kultura organizacyjna, 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. Postawy te są częściej spotykane wśród młodych i niewielkich firm, ponieważ mogą one szybciej reagować na potrzeby rynku niż większe i starsze firmy.

Poszukując odpowiedzi na pytanie: co tworzy przewagę konkurencyjną firm born globals?, można zdiagnozować dwa jej podstawowe źródła: po pierwsze innowacyjność, a po drugie jakość relacji z partnerami biznesowymi.

Źródłem innowacji w przypadku born globals mogą być własne działy badawczo-rozwojowe lub współpraca z zewnętrznymi jednostkami badawczymi, jednak idea nowego produktu rodzi się w firmie i jest przez firmę rozwijana. To rozwiązanie nie jest jednak tak powszechne, jak sięganie po innowacje imitacyjne, opracowane i wdrożone przez inne firmy. W tym przypadku nie mamy jednak do czynienia z kopiowaniem, ale tworzeniem rozwiązania, które zwykle wyróżnia się tym, że znacząco zwiększona zostaje wartość dostarczona

⁶ S. T. Cavusgil, G. Knight, *Born Global Firms: A New International Enterprise*, Business Expert Press; NY, 2009, s. 58.

klientowi⁷. Zatem nawet imitowanie zawiera w sobie pierwiastek istotny pierwiastek kreatywności, dający w konsekwencji przewagę rynkową, która wspomagana przez umiejętności marketingowe pracowników firmy pozwala dotrzeć do klientów na całym świecie.

W obszarze innowacyjności born globals powstaje istotne wyzwanie, w jaki sposób utrzymać uzyskaną za jej pomocą przewagę konkurencyjną. Rozwiązaniem może być wdrażanie trzech typów innowacji⁸:

- innowacje przełomowe,
- innowacje podstawowe,
- innowacje przyrostowe.

Innowacja przełomowa może stanowić istotny argument do rozpoczęcia procesu internacjonalizacji, jednak przewaga rynkowa, która z niej wynika ma zwykle charakter krótkookresowy, a relatywnie częste wprowadzanie tego typu nowości, zwłaszcza w przypadku małych firm wydaje się być niemożliwe. Bardziej dostępne są innowacje podstawowe, które nie mając tak radykalnego charakteru, za to wsparte odpowiednim marketingiem mogą przyczynić się do utrwalenia rynkowej pozycji innowatora, a jednocześnie nie są aż tak kosztowne. Natomiast pełne wyeksploatowanie zasobów firm born globals umożliwiają innowacje przyrostowe, bowiem bazując na pewnym pomysle i usprawniając go wielokrotnie, oferuje się kolejne generacje podtrzymujące nie tylko zainteresowanie odbiorców, ale również sprzedaż odtworzeniową (w tym przypadku przyspieszoną ze względu na zużycie moralne, a nie techniczne).

Budowanie przewagi konkurencyjnej jedynie w oparciu o innowacje jest dla born globals wielkim wyzwaniem. Ograniczoność zasobów, zwłaszcza finansowych powoduje, że strategia taka opóźnia moment uzyskania rentowności. Dlatego też ważne jest poszukiwanie innych, skutecznych narzędzi konkurowania. Małe firmy cechują się zwykle nawiązywaniem dobrych, bezpośrednich kontaktów ze swoimi partnerami rynkowymi. Stwierdzić wręcz można, że born globals są w pełni zależne od jakości relacji zbudowanych z głównymi kooperantami⁹. Jednak w tym przypadku partnerzy ci rozsiani są po całym świecie, co wręcz może rodzić niepewność związaną z budową efektywnej sieci kontaktów. Wynika to z takich czynników jak¹⁰:

- trudności w podpisywaniu kontraktów ponad granicami,
- asymetria informacyjna,
- geograficzne oddalenie,
- utrudniona ocena umiejętności (kompetencji) partnerów zagranicznych.

Podpisywanie kontraktów z partnerami z zagranicy stanowi nie lada wyzwanie, na które składa się znalezienie odpowiedniego partnera, ustalenie szczegółów współpracy,

⁷ G.A.Knight, S.T.Cavusgil, *Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm*, "Journal of International business studies", Vol.35, No 2/2004, s. 126.

⁸ W.Caputa, D.Szwajca, *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, CeDeWu.pl, Warszawa 2010, s.36.

⁹ S.Andersson, I.Wictor, *Innovative Internationalisation in New firms: Born Global - the Swedish Case*, "Journal of International Entrepreneurship", no 1/2003, s. 255.

¹⁰ S.Freeman, R.Edwards, B.Schroeder, *How Smaller Born-Global Firms Use Networks and Alliances to Overcome Constraints to Rapid Internationalization*, "Journal of International Marketing", Vol. 14, No 3/2006, s. 37.

skonstruowanie kontraktu (różnice w prawodawstwie, przyjętych normach i zasadach, etc.), czy choćby kulminacyjny moment podpisania dokumentów, który może wiązać się z dużymi kosztami. Asymetria informacyjna z kolei dotyczy wszystkich partnerów, zarówno krajowych, ale przede wszystkim zagranicznych. Inny system gospodarczy, inny system prawny, inne wartości kulturowe, inny język – te czynniki znacząco pogłębiają różnice w dostępie i posiadanych zasobach informacyjnych. Zatem na początku współpracy jest to źródło wielkiego ryzyka i chociaż po pewnym czasie trwania relacji i w wyniku wzrostu zaufania kooperantów, różnica ta może ulec zmniejszeniu, jednak wciąż pozostaje pewną niewiadomą. Geograficzne oddalenie przekłada się w głównej mierze na kwestie komunikacyjne oraz koszty współpracy. Pierwsze jest ważne z czysto biznesowego punktu widzenia, a drugie jest ściśle determinantą rentowności. Ostatni czynnik związany z funkcją kontrolną rzadko może być realizowany zgodnie z oczekiwaniami firmy, dlatego też uznać go należy za czynnik najwyższego ryzyka, które niekoniecznie musi maleć wraz z zacieśnianiem relacji. Pomimo szerokiej możliwości sprawdzania potencjalnych partnerów, pomimo daleko rozwiniętych technologii komunikacyjnych, partnerzy zagraniczni w zasadzie cały czas pozostają poza kontrolą firm born globals.

Współpraca z nowymi podmiotami jest zawsze ryzykowna, zwłaszcza z mało znanymi, a takie są małe firmy, które rozpoczynają ekspansję zagraniczną. Dlatego też budowanie zaufania jako partner zaczynać się powinna od podpierania się własną siecią kontaktów. W tym przypadku wszelkie rekomendacje od innych firm kooperujących są bardzo istotne. To może otwierać drzwi zarówno do potencjalnych partnerów w procesie dystrybucji, ale również w relacji do dostawców nowych zasobów, niezbędnych do funkcjonowania na odległych rynkach. Jednym z kluczowych wyzwań w tym zakresie jest oczywiście nawiązywanie współpracy z reselerami na rynkach zagranicznych. W tym przypadku znaczenie wzajemnego zaufania jest na najwyższym poziomie.

Sieć kontaktów jest zatem warunkiem koniecznym w procesie internacjonalizacji firm born globals, ale za najistotniejsze uznać należy relacje z klientami. Pewną trudność w tym zakresie stanowi odległość od klientów, przez co zapewnienie im optymalnej jakości obsługi, ocenianej przez pryzmat takich czynników jak¹¹: niezawodność, realność, elastyczność, pewność, empatyczność, jest niewątpliwie trudna. Wprawdzie wspierane jest to zazwyczaj nowoczesnymi środkami komunikacji, jednak kluczowa rola spoczywa na pracownikach, którzy bez względu czy pracują nad innowacyjnymi rozwiązaniami, czy też relacjami z kooperantami, czy wreszcie obsługując klientów muszą wykazywać się odpowiednimi kompetencjami, które są rzeczywistym źródłem przewagi konkurencyjnej.

2. Kompetencje kadry jako czynnik budowy konkurencyjności firm

Biznes międzynarodowy stawia dziś przed firmami zupełnie nowe wyzwanie, potrzebę globalizacji. Ale jak twierdzi prof. Andrew Molinsky: „to nie firmy się globalizują, tylko

¹¹ D.Russ-Eft, *Customer service competencies: a global look*, "Human Resource Development International", Vol. 7 Issue 2/2004, s. 213.

ludzie”¹². Formułując swoją wypowiedź uzasadnia, że kluczem do powodzenia na rynkach międzynarodowych są kompetencje pracowników, ich zdolność do przyswajania nowej wiedzy, rozwijania nowych umiejętności oraz przyjmowania nowych postaw. Bez tego trudno im będzie odnaleźć się na konkurencyjnych rynkach zagranicznych.

Zainteresowanie kompetencjami nie jest tematem nowym, ale obecnie zdecydowanie wzrosło ich znaczenie w kontekście wartości oferowanej przez firmę. Oczywiście dużemu zainteresowaniu kwestią rozwoju kompetencji pracowników towarzyszy próba ich klasyfikowania. Kwestią powszechnie podejmowaną są elementy składowe kompetencji. W tym zakresie najczęściej wskazuje się na¹³:

- wiedzę, czyli posiadane zasoby informacyjne,
- umiejętności, czyli zdolność wykonywania określonych czynności,
- postawy, czyli nastawienie do danej sytuacji.

Powyższe elementy w niepełnym zestawie nie stanowią jeszcze kompetencji, dopiero ich zintegrowana kompozycja tworzy indywidualną zdolność do funkcjonowania w określonym środowisku. Można też powiedzieć, że elementy te wspierają się wzajemnie. Wiedza powinna przekładać się na umiejętności, a postawy decydują o zakresie ich wykorzystania. Dlatego też rozwój zasobów ludzkich organizacji powinien mieć wszechstronny charakter, zmierzając do optymalnego wykorzystania potencjału pracowników.

Powyższe trzy elementy czasem są rozbudowywane o dwa dodatkowe¹⁴:

- wartości, czyli przekonania determinujące zachowania jednostek,
- motywy, czyli przyczyny podejmowanych zachowań.

Spośród wymienionych pięciu elementów wiedza i umiejętności są składnikami relatywnie prostymi do identyfikacji i rozwoju. Natomiast postawy, wartości i motywy często mają charakter ukryty, przez co trudny do określenia i zmiany. Z punktu widzenia organizacji biznesowych wpływ na rozwój elementów ukrytych ma szeroko rozumiana kultura organizacyjna, która w ramach danej firmy wskazuje wartości i akceptowalne postawy, przez co może wywołać oczekiwaną zmianę wśród pracowników. Z kolei na motywy wpływ może wywierać styl przywództwa reprezentowany przez lidera. Zatem zarówno elementy łatwo identyfikowalne, jak również ukryte mogą podlegać kształtowaniu zgodnie z preferencjami przedsiębiorstwa. Jest to istotne, gdyż na konkurencyjność wpływają nie tyle same posiadane kompetencje co ich poziom¹⁵. W związku z tym, rozwój kompetencji w zasadzie nigdy się nie kończy, bowiem oprócz pojawiania się nowych, rozwijać należy również te już posiadane.

Skoro elementy składowe kompetencji pozwalają się w jakimś stopniu identyfikować, a jednocześnie poddają się kształtowaniu przydatne z punktu widzenia firm byłoby nadawanie im priorytetów, niezbędnych z punktu widzenia organizacji. Najprostszy podział pod tym względem może wskazywać na trzy grupy kompetencji¹⁶:

¹² S.Cliffe, *To nie organizacje się globalizują, tylko ludzie*, Harvard Business Review Polska, 2016, nr 158, s. 72.

¹³ P.Smółka, *Generator charyzmy*, Helion, Gliwice 2007, s. 22.

¹⁴ I.Penc-Pietrzak, *Tworzenie kluczowych kompetencji organizacji*, [w:] *Kompetencje pracownika a funkcjonowanie współczesnej organizacji*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Nr 34 2011, s. 39.

¹⁵ P.Smółka, *Generator...*, op.cit., s. 47.

¹⁶ A.Mooney, *Core Competence, Distinctive Competence, and Competitive Advantage: What Is the Difference?*, Journal of Education for Business, 2007, Vol. 83 Issue 2, s. 113.

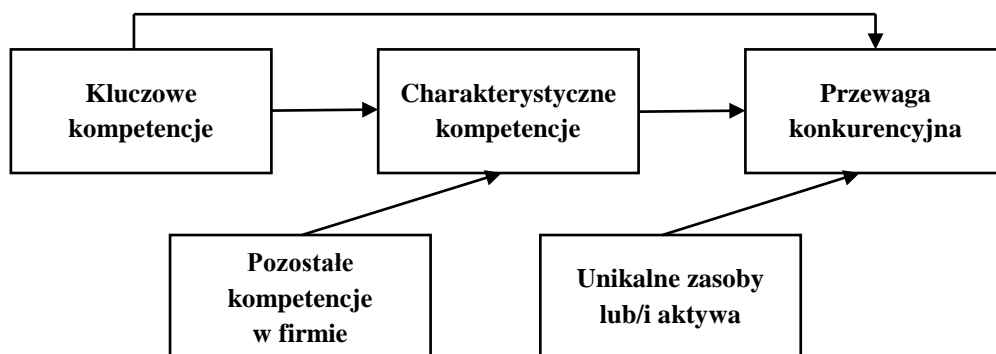
- kompetencje kluczowe, wymagane od pracowników jako baza, często dotyczą wszystkich w organizacji,
- kompetencje charakterystyczne, które mogą wiązać się z rolą lub funkcją w organizacji, a zetem są już bardziej zróżnicowane,
- pozostałe kompetencje, często o charakterze unikatowym, wynikającym z cech indywidualnych wśród pracowników.

W zależności od przyjętego w organizacji modelu kadrowego (sita bądź kapitału ludzkiego) kompetencje kluczowe oraz charakterystyczne mają nadane inne znaczenie. W przypadku modelu sita zarówno kompetencje kluczowe, jak również charakterystyczne (zwłaszcza w obszarze wiedzy i umiejętności) nie tylko muszą cechować kandydatów, ale muszą też być rozwinięte na wysokim poziomie. W przypadku modelu kapitału ludzkiego zarówno rodzaj, jak i poziom wiedzy i umiejętności nie jest tak istotny, jak elementy ukryte, które decydują o gotowości do dalszego, długoterminowego rozwoju.

Analizując istotę kompetencji w organizacji nie można pominąć odmiennej grupy kompetencji, czyli kompetencji menedżerskich, które nie tylko stanowią inny zakres, ale też w dużym stopniu decydują o wykorzystaniu potencjału pracowników danej organizacji. Kompetencje menedżerskie mają przede wszystkim charakter społeczny, tzn. decydują o zdolności oddziaływania na innych ludzi. Miarą skuteczności menedżera jest sprawność całej organizacji. Wśród kompetencji menedżerskich szczególną rolę zajmują kompetencje przywódcze, które przenoszą zarządzanie na inny poziom pod względem relacji i perspektywy czasowej. W pierwszym przypadku formalną władzę zastępuje zaufanie, a w drugim – okresy sprawozdawcze ustępują odległej perspektywie. Co w przypadku działalności biznesowej stanowić może szczególny atrybut.

Skoro rolą kompetencji pracowników jest budowanie skuteczności działania organizacji, to również ma to przełożenie na jej pozycję konkurencyjność. W zasadzie można przedstawić wpływ kompetencji na przewagę konkurencyjną za pomocą prostego schematu (rysunek 1).

Rysunek 1. Model relacji pomiędzy kluczowymi kompetencjami, charakterystycznymi kompetencjami a przewagą konkurencyjną



Analizując powyższy schemat można zauważyć, że w niektórych sytuacjach kluczowe kompetencje są źródłem przewagi konkurencyjnej. Ma to miejsce głównie wtedy, gdy są one odczuwane przez klienta, bowiem przekładają się na jakość jego obsługi. Zwykle jednak to kompetencje charakterystyczne, wspierane przez kompetencje kluczowe oraz pozostałe kompetencje, jak wcześniej wspomniano często o indywidualnym charakterze, są w stanie znacząco wpłynąć na przewagę konkurencyjną. Wynika to przede wszystkim z faktu, że stanowią dla klientów czynnik różnicujący, a również stanowią barierą w skutecznym imitowaniu tych kompetencji przez inne podmioty. Dlatego też przewaga taka może mieć względnie trwałe charakter. Oczywiście przewaga konkurencyjna może wynikać z unikalnych zasobów oraz aktywów (np. unikalna technologia), ale swoje źródło mają one i tak w kompetencjach kadry¹⁷.

W tym miejscu należy podkreślić, iż zbudowanie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej jest tym trwalsze im bardziej opiera się o zaangażowania wszystkich pracowników i rozwijanie przez nich kompetencji określanych mianem SERVE, a zalicza się do nich¹⁸:

- dostrzeganie potrzeb klienta w szersze perspektywie i umiejętność dostosowania się,
- nawiązywanie autentycznego kontaktu z każdym klientem,
- dostarczanie tego czego klient dokładnie potrzebuje we właściwym czasie,
- dostarczanie wartości i reagowanie na specyficzne oczekiwania,
- nawiązywanie kontaktu z trudnymi klientami i budowanie z nimi relacji.

Chcąc w pełni zagwarantować osiągnięcie powyższych kompetencji w zakresie obsługi klienta kluczowe jest przede wszystkim zrozumienie swojej roli na rynku i odpowiednie ukształtowanej kultury organizacyjnej. W tym zakresie przewagę mają małe firmy, albowiem dla nich każdy klient jest ważny, co często podkreślają pozwalając im to odczuć. Jednocześnie wielkość podmiotu, jak w przypadku born globals, może determinować konieczność posiadania szerszego spektrum kompetencji przez pracowników, rozwijanych bez wsparcia ze strony jasno sformułowanych procedur oraz wyjątkowych kompetencji menedżerskich przez zarządzających, bowiem w wielu przypadkach jednoosobowo muszą pełnić wszystkie role kierownicze, współpracować z kooperantami, troszczyć się o klientów, a także odnajdywać się w otoczeniu instytucjonalnym.

3. Zakres kompetencji w firmie bronn globals

Firma PGwear działa na rynku od dziesięciu lat. Obecnie znajduje w niej zatrudnienie 14 osób, z czego dziewięcioro to pracownicy produkcyjni. Pozostali odpowiadają za sprawne funkcjonowanie tego małego podmiotu w skali globalnej, bowiem swoich odbiorców mają na wszystkich kontynentach. Klientami firmy są kibice piłki nożnej określane mianem „ultras”, a zatem najbardziej zdeterminowana grupa broniąca piękna tego sportu, ale też czasami odpowiadająca za kontrowersyjne wydarzenia na stadionach. PGwear dostarcza swoim klientom odzież, która zgodnie z misją firmy ma stanowić wyróżnik tej grupy na stadionie i na

¹⁷ Ibidem, ss. 112-114.

¹⁸ D.Russ-Eft, *Customer service competencies...*, op.cit., s. 218

ulicy, co można interpretować jako gotowość do wsparcia w budowaniu swojej tożsamości przez zaangażowanych kibiców. W ciągu tych dziesięciu lat firma doczekała się kilku imitatorów swojej oferty, którzy kopiując wzory firmy dostarczają je taniej, ale w gorszej jakości. Zatem do atrybutów w działalności firmy zaliczyć można oryginalne wzornictwo, wysoką jakość i wyjątkową obsługę swoich klientów, co pozwala zaklasyfikować PGwear born globals działających w branży *high-design*.

Na potrzeby tego opracowania przeprowadzono w firmie badanie ankietowe obejmujące wszystkich pracowników, oprócz działu produkcji (nie są bezpośrednio zaangażowani w proces internacjonalizacji i obsługi rynku). Celem badania było zdiagnozowanie zakresu kompetencji postrzeganych przez kadrę jako niezbędnych dla odniesienia sukcesu w konkurencyjnym środowisku globalnym. W badaniu wziął udział również właściciel firmy. Dzięki temu uzyskano obraz kompetencji posiadanych przez pracowników i oczekiwanych przez zarządzającego, ale też oczekiwania pracowników co do kompetencji właściciela. W związku z niewielką liczebnością podjęto decyzję, że dla poczucia anonimowości nie będą weryfikowane dane metryczkowe. Respondenci wskazywali dowolną liczbę kompetencji, pogrupowanych na trzy kategorie: wiedza, umiejętności, postawy, z podziałem na kluczowe i charakterystyczne. W rezultacie zdiagnozowano 32 kompetencje po stronie pracowników i 24 kompetencje po stronie właściciela.

W zasadzie największą liczbę kompetencji wskazano w kategorii postawy, następnie w wiedzy, a najmniej było wskazań na umiejętności. Jednak za najważniejsze pracownicy uznali wiedzę na temat rynku oraz znajomość języków obcych i co za tym idzie sprawne komunikowanie się z klientem w sposób tradycyjny oraz przy wsparciu technologii, w tym przypadku również w językach obcych (w PGwear są to trzy języki: angielski, niemiecki i rosyjski). W zakresie wiedzy wskazywano również materiałoznawstwo, podstawy handlu, wiedzę marketingową, a także związane ze środowiskiem pracy: wiedza na temat mediów społecznościowych oraz znajomość narzędzi internetowych. Wymienione kompetencje w zakresie wiedzy uznano za kluczowe i porządane u wszystkich pracowników. Natomiast za charakterystyczne uznano wiedzę ogólną o modzie i wiedzę na temat rachunkowości, co sugeruje, że wiąże się to raczej z zakresem obowiązków dodatkowych (księgowość prowadzi podmiot zewnętrzny).

Wśród kluczowych umiejętności, oprócz komunikowania się, szczególną uwagę poświęcono umiejętności pracy z komputerem, a zwłaszcza w środowisku internetowym: portale społecznościowe, aukcje, sklepy internetowe. Jako istotne podkreślano również umiejętności handlowe, w tym negocjowanie, czy obsługa trudnego klienta. Była też zgodność co do pracy pod dużą presją, co jest wynikiem modelu biznesowego przyjętego w firmie. Za umiejętności charakterystyczne uznano obsługę programów graficznych, projektowanie odzieży oraz pozycjonowanie stron w Internecie. Można też dodać, że za charakterystyczną i oczekiwaną umiętność pracowników właściciel uznał identyfikowanie się z grupą docelową.

Jak już wspomniano najlicznie zdiagnozowano postawy, wśród których za kluczowe uznano zaangażowanie, dyspozycyjność, odpowiedzialność, otwartość, punktualność, pracowitość, regularność oraz wskazane przez właściciela lojalność i uczciwość. Jediną wskazaną postawą charakterystyczną była kreatywność, co w przypadku analizowanej firmy

bardzo zaskakuje, bowiem działając w branży *high-design* i w dość już konkurencyjnym środowisku pomysłowość powinna być wręcz wyróżniającym się atrybutem. Odpowiedź jednak uzyskujemy kiedy przeanalizujemy kompetencje właściciela w oczach pracowników. To on ich zdaniem powinien mieć szeroką wiedzę na temat projektowania, umiejętność wskazywania nowych trendów i planowania strategicznego, a także kreatywność i skłonność do ryzyka. Ponadto pracownicy oczekują wyrozumiałości, cierpliwości, sprawiedliwości i szczerości.

Z uzyskanych odpowiedzi wyłania się specyficzny obraz kompetencji w badanej firmie. Jeśli chodzi o pracowników, to bardzo zgodnie wskazywali tą wiedzę i umiejętności, która w zasadzie ogranicza się do kontaktów z klientami: komunikowanie się, obsługa, negocjacje, etc. Wśród postaw przeważa charakterystyczne dla pracowników nastawienie wynikające raczej z podporządkowania niż współpracy. Z kolei od właściciela oczekuje się posiadania kompetencji zarówno w zakresie rozwoju biznesu, jak również skutecznego zarządzania zasobami organizacji, w tym ludzkich.

Wnioski

Małe firmy, określane mianem *born globals* działają w międzynarodowym środowisku biznesowym, co stawia przed nimi specyficzne wymagania. Biorąc pod uwagę ograniczoność w zasadzie wszystkich zasobów, w tym zasobów finansowych i ludzkich, należy wskazać, że to właśnie w kapitale ludzkim tkwi szansa na budowanie przewagi konkurencyjnej. Presonel o odpowiednich kompetencjach jest bowiem w stanie współtworzyć unikatową z punktu widzenia rynku ofertę, dopasowaną do często specyficznych potrzeb klientów. Składowymi tej oferty mogą być innowacyjne rozwiązania (produkt, usługa, wzornictwo) lub relacje zmierzające do kooperacji niedostępnej dla dużych firm. Stąd też potrzeba kształtowania kompetencji, które uwzględniając efekt synergii stwarzają szansę nie tylko na internacjonalizację, ale przede wszystkim na sukces na zagranicznych rynkach.

Chcąc, aby w małej firmie pracownicy mieli wymagane kompetencje konieczne jest zidentyfikowanie tych, które są niezbędne, czyli kompetencji kluczowych i wokół nich budować siłę zespołu. Głównie związane są one z relacjami z klientem, gdyż jakość obsługi w decydującym stopniu wpływa na lojalność nabywców. Kolejnym krokiem jest określenie kompetencji charakterystycznych, dających unikatowość i stanowiących w zdecydowanej mierze o przewadze rynkowej. Powinny być one rozwijane we wszystkich składowych kompetencji: wiedzy, umiejętnościach i postawach.

Badana firma, PGwear to przedstawiciel grupy przedsiębiorstw okryślanych mianem *born globals*. Działa już z sukcesem od dziesięciu lat i jest dobrze przyjmowana przez swoich klientów. Diagnozując kompetencje pracowników okazuje się, że w tych kluczowych są dość zgodni i prezentują ich zbliżony zakres. Jeśli zaś chodzi o kompetencje charakterystyczne to raczej wynikają one z pełnionych ról, niż stanowią o przewadze konkurencyjnej. O zdolności do prowadzenia rywalizacji rynkowej raczej w tym przypadku decydują kompetencje właściciela, które muszą sprostać zarówno zmianom rynkowym, jak też oczekiwaniom zespołu. Zatem, być może ważniejsze w firmach *born globals* jest skupienie się na osobie (osobach)

zarządzających, które same są w stanie skutecznie podejmować decyzje skutkujące rozwojem na rynkach zagranicznych. Jednak dla potwierdzenia tej tezy potrzebne są dalsze badania.

Bibliografia

Andersson S., Wictor I., *Innovative Internationalisation in New firms: Born Global - the Swedish Case*, Journal of International Entrepreneurship, No 1/2003.

Caputa W., Szwejca D., *Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, CeDeWu.pl, Warszawa 2010.

Cavusgil S.T., Knight G., *Born Global Firms: A New International Enterprise*, Business Expert Press; NY, 2009.

Cliffe S., *To nie organizacje się globalizują, tylko ludzie*, Harvard Business Review Polska, Nr 158/2016.

Freeman S., Edwards R., Schroeder B., *How Smaller Born-Global Firms Use Networks and Alliances to Overcome Constraints to Rapid Internationalization*, Journal of International Marketing, Vol. 14, No 3/2006.

Gorynia M., Jankowska B., *Teorie internacjonalizacji*, Biuletyn Gospodarka Narodowa, Nr 10/2007.

Handbook of Research on Born Globals, red. Gabrielsson M., Kirpalani V.H., International Business Review, No 17/2008.

Knight G.A., Cavusgil S.T., *Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm*, Journal of International business studies, Vol.35, No 2/2004.

Luostarinen R., Gabrielsson M., *Globalization and Marketing Strategies of Born Globals in SMOPECs*, Thunderbird International Business Review No 48/2006.

Mooney A., *Core Competence, Distinctive Competence, and Competitive Advantage: What Is the Difference?*, Journal of Education for Business, Vol. 83, No 2/2007.

Penc-Pietrzak I., *Tworzenie kluczowych kompetencji organizacji*, [w:] *Kompetencje pracownika a funkcjonowanie współczesnej organizacji*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Nr 34/2011.

Russ-Eft D., *Customer service competencies: a global look*, Human Resource Development International, Vol. 7, No 2/2004.

Smółka P., *Generator charyzmy*, Helion, Gliwice 2007.

POSTRZEGANIE CECH PRZEDSIĘBIORCZYCH W GOSPODARKACH O ODMIENNEJ KONKURENCYJNOŚCI NA PRZYKŁADZIE MŁODYCH WCHODZĄCYCH NA RYNEK PRACY POLSKI I UKRAINY

Streszczenie

Na przykładzie analizy danych zebranych od studentów kierunków biznesowych w Polsce i Ukrainie ukazano, w jaki sposób postrzegana jest w obu krajach postać przedsiębiorcy oraz jak oceniane są cechy, które przedsiębiorcy powinni posiadać. Z badań wynika, że fakt bycia przedsiębiorcą jest postrzegany wyraźnie pozytywnie w obu krajach, podczas gdy już w przypadku oceny cech, które dobrzy przedsiębiorcy powinni mieć (lub mają), zdania są wyraźnie odmienne.

PERCEPTION OF ENTREPRENEURIAL QUALITIES IN ECONOMIES WITH DIFFERENT COMPETITIVENESS. AN EXAMPLE OF THE YOUTH ENTERING THE LABOR MARKET IN POLAND AND UKRAINE

Summary

On the basis of the analysis of data collected in a survey conducted among Polish and Ukrainian students of business courses it has been shown how entrepreneurs and their qualities are perceived and evaluated in both countries. The results indicate that being an entrepreneur is evidently regarded positively in both countries, while in the evaluation of the features that good entrepreneurs should have (or have), the opinions are significantly different.

Keywords: labor market, entrepreneurship, entrepreneur's qualities, entrepreneur perception, entrepreneurial education.

1. Współczesne problemy rynku pracy – perspektywa osób młodych

Notowany gwałtowny wzrost liczby osób z wyższym wykształceniem w ostatnich latach w Polsce w ujęciu bezwzględny (z 4,7 mln w 2005 do 7,8 mln w 2014), jak i względny (z 14,2% ludności w 2005 do 23,2% w 2014) nie przekłada się na wzrost odsetka zatrudnionych w sektorze nowych technologii². Jest on wciąż na tle innych krajów Unii Europejskiej relatywnie niski i w 2015 wynosił 31,2% (lider: Szwecja 52,8%, EU28: 39,9%). Oznacza to, że od roku 2008 wzrósł o mniej niż trzy punkty procentowe. Dla porównania w Portugalii w analogicznym okresie zanotowano przyrost o 7,5 punktu (przy niemal identycznym poziomie

¹ Dr Wojciech Bizon – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Katedra Makroekonomii.

² *Rocznik Demograficzny GUS*, Warszawa 2015.

wyjściowym)³. Można z tego wnioskować, że kształcenie na poziomie wyższym, nie przyczynia się w polskich warunkach do tworzenia i rozwijania najbardziej innowacyjnych miejsc pracy. Oznacza to potencjalną stratę (marnotrawstwo wyedukowanej siły roboczej) lub jest dowodem na rozdzźwięk między poziomem kształcenia formalnego a poziomem (profilem) wymaganym w pracy w sektorach wysokich technologii.

Na Ukrainie sytuacja w ogólnym ujęciu jest dość podobna. Tam przy zbliżonym do polskiego poziomie bezrobocia (stopa bezrobocia na Ukrainie w 2016 r. wynosi ok. 11%⁴), niedopasowanie strukturalne skutkuje tym, że według stanu z 1 stycznia 2016 r. na jedno wolne miejsce pracy na Ukrainie pretenduje 19 bezrobotnych, a zdecydowanie najłatwiej o pracę w sektorze nowych technologii. Mimo to, bezrobocie wśród młodych, którzy teoretycznie powinni być grupą wykształconą w sposób najlepiej korespondujący z bieżącymi potrzebami, stopa bezrobocia sięga 30%⁵ (oficjalnie według rejestrów ok. 23%).

W konsekwencji takiego stanu rzeczy, duża część wykształconych (ale poza profilem związanym z nowymi technologiami) osób pracuje na stanowiskach o wymaganiach niższych, aniżeli wskazywałoby formalne wykształcenie. Jest to, podobnie jak fakt niepodejmowania zatrudnienia w ogóle (mimo wolnych miejsc pracy w gospodarce, co widoczne jest w Polsce nie tylko w sektorze nowych technologii), sytuacja wskazująca na niedopasowanie strukturalne rynku pracy.

Słabości strukturalne występują zresztą w całym europejskim zasobie umiejętności. Mimo danych wskazujących na zadowalający poziom wykształcenia formalnego, rzeczywisty poziom wiedzy i umiejętności (kompetencji) kluczowych z punktu widzenia współczesnego rynku pracy jest zdecydowanie niższy. Według najnowszych danych z *Badania Umiejętności Osób Dorosłych (PIAAC)* przeprowadzonego przez OECD i WE około 20 % osób w wieku produkcyjnym ma niski poziom umiejętności (umiejętność czytania, pisania i liczenia), a w niektórych państwach (Francja, Hiszpania, Włochy) odsetek ten jest jeszcze wyższy. Tylko w kilku państwach (Estonia, Dania, Finlandia, Niderlandy i Szwecja) odnotowano duży odsetek osób z bardzo wysokim podstawowym poziomem umiejętności, a większość państw europejskich nawet nie zbliżyła się do czołówki państw spoza Europy (takich jak Japonia czy Australia). Jeśli chodzi o umiejętności cyfrowe, w 2014 r. średnio 22% populacji UE nie posiadała takich umiejętności, a odsetek ten wynosił od 5% w Luksemburgu do 45% w Bułgarii i 46% w Rumunii⁶.

Istnieje również rozbieżność pomiędzy samooceną, czyli tym, w jakim stopniu osoby wchodzące na rynek pracy oceniają swą wiedzę i umiejętności związane z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej, a rzeczywistym stopniem ich przygotowania. Zbadana

³ Dane: Eurostat.

⁴ Dane: Ukraiński Urząd Statystyczny, Ukrstat.org.

⁵ *Na Ukrainie na jedno miejsce pracy przypada 19 bezrobotnych*, wschodnik.pl, Nowiny z Ukrainy, 11 lutego 2016 r., <http://wschodnik.pl/ukraina/item/4481-na-ukrainie-na-jedno-miejsce-pracy-przypada-19-bezrobotnych.html> [dostęp 1.08.2016 r.].

⁶ *Roczna analiza wzrostu gospodarczego za 2016 r. Stabilizacja żywienia gospodarczego i sprzyjanie konwergencji. Załącznik: Projekt wspólnego sprawozdania o zatrudnieniu Komisji i Rady, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów i Europejskiego Banku Inwestycyjnego*, Komisja Europejska, Bruksela 2015, s. 22.

samoocena stopnia własnej wiedzy (głównie nt. formalnych aspektów prowadzenia działalności) wśród studentów w Polsce z zakresu prowadzenia firmy oraz przekonanie o posiadaniu niezbędnych umiejętności przedsiębiorczych, w zasadzie (poza kierunkami ściśle biznesowymi) nie są wyraźnie zróżnicowane w zależności od profilu studiów i wskazują na to, że młodzi mają przekonanie i wiarę w to, że są raczej dobrze przygotowani do prowadzenia własnego biznesu. Jednakże weryfikacja tego stanu rzeczy (poprzez zobiektywizowane testy wiedzy i umiejętności) dowiodła, że z reguły ta samoocena nie jest zbieżna z oceną obiektywną (rzeczywistą)⁷.

Abstrahując od zauważanego rozdzwiewku między wykształceniem formalnym a rzeczywistym poziomem umiejętności, jak również samooceną predyspozycji i wiedzy przedsiębiorczej, sposobem samoregulacji rynku pracy może być mobilność pracowników. W Polsce odpływ pracowników netto był w ostatnich latach jednym z największych w Europie, co przyczyniło się do osłabienia potencjału rezydującej w kraju siły roboczej, bo głównie emigrowały osoby młode i dobrze wykształcone⁸. Na Ukrainie jest podobnie, z zastrzeżeniem większego udziału emigracji nielegalnej.

W tak umocowanych realiach gospodarczych wydaje się słuszne, aby przyjąć, że polski i ukraiński rynek pracy połowy drugiej dekady XXI wieku, w szczególności z perspektywy osób młodych, charakteryzują następujące kwestie:

1. Istnieje stosunkowo liczna grupa pracowników posiadająca wysokie wykształcenie formalne.

2. Istnieje rozdzwiewek pomiędzy wykształceniem formalnym, a kompetencjami rzeczywistymi pracowników.

3. Nie wzrasta w wystarczającym tempie udział zatrudnionych w sektorze nowych technologii.

4. Osoby o wysokich kwalifikacjach formalnych zmuszone są do pracy na stanowiskach wymagających niższych kwalifikacji (lub nie podejmują pracy w ogóle), albo emigrują.

5. Młodzi mają wiarę i przekonanie, że mają wystarczającą wiedzę, umiejętności i cechy osobowościowe predestynujące ich do prowadzenia własnego biznesu, mimo że badania obiektywne nie w pełni to potwierdzają.

Możliwą z dróg, która pozwala z jednej strony na zachowanie potencjału wykształconych pracowników w kraju, a z drugiej umożliwienie im pracy zgodnie z profilem posiadanych umiejętności, staje się zatem tworzenie miejsc pracy poprzez oddolne inicjatywy przedsiębiorcze, w tym samozatrudnienie. Przy czym należy je rozumieć, jako chęć stworzenia i utrzymania własnego przedsiębiorstwa, aktywnie działającego na rynku i kooperującego z wieloma podmiotami, nie zaś jako dominującą w polskich warunkach formę *de facto* kontraktu pracowniczego umożliwiającego ominięcie niesprzyjających przepisów podatkowo-prawnych⁹.

⁷ W. Bizon, *Wiedza i umiejętności nieodzwonne w prowadzeniu własnego biznesu – perspektywa studentów ostatnich lat studiów*, [w:] J. Kotowicz-Jawor, S. Krajewski, E. Okoń-Horodyńska [red.], *Determinanty rozwoju Polski. Polityka innowacyjna*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2015, s. 78-79.

⁸ Por. ibidem, s. 23.

⁹ Por.: *GUS: Polscy przedsiębiorcy mimo woli. Fala fałszywego samozatrudnienia*, Interia Biznes, 20 lutego 2015 r., <http://biznes.interia.pl/firma/news/polscy-przedsiębiorcy-mimo-woli-fala-falszywego,2096536,1852> [dostęp 1.08.2016 r.]

Samozatrudnienie i niekrępowana przedsiębiorczość zaczynają być coraz bardziej widoczne w krajach najbardziej dotkniętych kryzysem (Grecja, Włochy), jak również jednocześnie tam, gdzie przepisy związane z działalnością gospodarczą wydają się być najbardziej przejrzyste, a inicjalne procedury i wymogi formalne bardzo uproszczone (Wielka Brytania). Co więcej, wyraźnie widać, że decyzja związana z prowadzeniem własnej działalności ma związek z wykształceniem formalnym. Dla przykładu w Niemczech blisko połowa osób prowadzących własną działalność ma wyższe wykształcenie. Podobnie jest w Belgii, a we Francji, Holandii czy Wielkiej Brytanii udział ten wynosi około 40 proc. Na przeciwnym biegunie znajduje się Polska, gdzie nieco ponad 20 proc. samozatrudnionych ma wyższe wykształcenie¹⁰. Jest to dowód, że wciąż w Polsce brakuje działań i rozwiązań, które orientowałyby wykształconych młodych ludzi w kierunku podejmowania własnych inicjatyw przedsiębiorczych. Rzecz jasna musi minąć jakiś czas, w tym dokonać się zmiana w mentalności młodych uczestników rynku pracy, ażeby po pierwsze podejmowane kształcenie (wybór ścieżki edukacyjnej) nie było oderwane od realiów i nie było wyłącznie kształceniem „dla papieru”, po drugie zaś, aby podejmując decyzję o wejściu w zawodową dorosłość, w szerszym wymiarze uwzględniać indywidualnie określony i zaprojektowany „pomysł na biznes” i dążyć do tego, by nabywane kompetencje i wiedza nie były celem samym w sobie (z wyjątkiem wąskiego grona osób ukierunkowanych na pracę naukową), ale służyły rozpoczęciu i wspieraniu własnej aktywności gospodarczej.

Można więc syntetycznie stwierdzić, że bezrobocie wśród osób młodych powinno być niwelowane nie poprzez wzrost umiejętności znalezienia pracy „u kogoś”, lecz dzięki rozwijaniu wiary we własne siły oraz budowaniu postaw innowacyjnych. Szczęólnego znaczenia nabiera więc w tym kontekście zaszczepienie u młodych idei, że można skutecznie przeciwdziałać bezrobociu, zakładając działalność gospodarczą¹¹.

2. Idea przedsiębiorczości i rola edukacji poprzedsiębiorczej

Mimo że przedsiębiorczość jako zagadnienie, które można ująć w ramy programowe i skutecznie nauczać, pojawia się w (dziś postrzeganych jako kolebka nieskrępowanej oddolnej przedsiębiorczości) Stanach Zjednoczonych (Harvard) dopiero w połowie XX wieku, to pierwsze wzmianki w piśmiennictwie akademickim związane z osobą i modelem przedsiębiorcy sięgają już drugiej połowy wieku XIX¹² (F. Walker, *The Wages Question*, 1876 oraz *Political Economy*, 1884). *Wydaje się jednak, że najistotniejszy wpływ na współczesne postrzeganie omawianej idei wywarły poglądy Josepha Schumpetera, zawarte m.in. w Teorii*

¹⁰ *Samozatrudnienie w Europie. Polska w czołówce*, gazetapraca.pl, 9 stycznia 2015 r., http://gazetapraca.pl/gazetapraca/1,67527,17231385,Samozatrudnienie_w_Europie__Polska_w_czolowce.html [dostęp 1.08.2016 r.]

¹¹ Por.: W. Bizon, A. Poszewiecki, M. Markiewicz, M. Skurczyński, *Budowanie postaw przedsiębiorczych wśród studentów. Założenia i przebieg projektu „Case Simulator”*, [w:] M. Dąbrowski, M. Zajac [red.], *Rola e-edukacji w rozwoju kształcenia akademickiego*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2013, s. 80.

¹² Więcej o historii przedsiębiorczości jako przedmiotu nauczania: J.A. Katz, *The Chronology and Intellectual Trajectory of American Entrepreneurship Education: 1876-1999*, „Journal of Business Venturing” 2003, t. 18, No 2, s. 295.

rozwoju gospodarczego¹³. Obecnie przedsiębiorca to (zdaniem S. Muellera i A. Thomas¹⁴, cytujących m.in. pracę Bygrave'a i Hofera¹⁵) ktoś, kto dostrzega okazję i tworzy rozwiązania, by ją wykorzystać (ang. *someone who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it*). Mówią oni w dalszej części artykułu także o przedsiębiorcy jako o jednostce samozmotywowanej, która podejmuje inicjatywę, aby założyć i prowadzić przedsiębiorstwo, polegając w pierwszej kolejności na sobie, tj. bardziej na sobie niż na innych – w formułowaniu i wcielaniu w życie swoich celów. Osobistymi atrybutami takiej osoby powinny być: niezależność, potrzeba kontrolowania, poleganie na sobie, pewność, inicjatywa i zaradność¹⁶.

Bardzo trudno jest wymienić wszystkie przymioty, jakimi powinna cechować się osoba uważana za przedsiębiorczą. Socjologowie, ale również psychologowie czy ekonomiści uważają, że nie jest możliwe scharakteryzowanie wzorcowej osobowości takiej jednostki. Można jednak wyodrębnić pewną grupę dominujących cech, których posiadanie będzie sprzyjało „byciu przedsiębiorcą”. Zalicza się do nich m.in. kreatywność, umiejętność rozwiązywania problemów, zdolność przewidywania, wykazywanie inicjatywy czy wiarę we własne możliwości. Przedsiębiorczość wiąże się również ze skłonnością do podejmowania ryzyka, chęcią osiągnięcia sukcesów czy nieustającym poszukiwaniem wyzwań¹⁷.

Chcąc nauczać i rozwijać przedsiębiorczość powinno brać pod uwagę także fakt, że tak, jak zmienia się świat gospodarczy i wyzwania, przed którymi stoją przedsiębiorcy, tak zmieniać się powinny metody dydaktyczne służące rozwijaniu określonych cech i postaw. Badania jednoznacznie dowiodły także, że zdaniem menedżerów najbardziej efektywną formą nauczania są biznesowe symulacje komputerowe, ocenione wyżej niż następne w zestawieniu ćwiczenia aktywizujące oraz kolejne: studia przypadku i tradycyjne wykłady¹⁸. Natomiast umiejętne połączenie programu zajęć, bazujące na studiach przypadku i komplementarnej symulacji biznesowej, przyczynia się w sposób niezwykle produktywny do podniesienia wiedzy i umiejętności z zakresu praktycznych zagadnień przedsiębiorczości i prowadzenia biznesu¹⁹.

Inną sprawą (ale związaną ściśle z przedsiębiorczością jako zestawem nieodzownych atrybutów) jest to, jak obecnie młodzi ludzie ją postrzegają i co uznają za ważne wyznaczniki

¹³ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960 [tekst oryginalny: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, 1911. Tłumaczenie angielskie ukazało się w 1934 roku].

¹⁴ S.L. Mueller, A.S. Thomas, *Culture and Entrepreneurial Potential: a Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness*, „Journal of Business Venturing” 2001, t. 16, No. 1, s. 53.

¹⁵ W.D. Bygrave, C.W. Hofer, *Theorizing about entrepreneurship*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 1991, 16(2):13–21.

¹⁶ S.L. Mueller, A.S. Thomas, *Culture and... op. cit.*, s. 55, cyt. za tłumaczeniem: A. Klucznik-Törö, *Nauczanie przedsiębiorczości w świetle światowej literatury przedmiotu*, „E-mentor” nr 5 (47) / 2012.

¹⁷ A. Marszałek, *Analiza postaw przedsiębiorczych wśród studentów*, „E-mentor” nr 3 (45) / 2012.

¹⁸ Por.: J.N. Trapp, S.A. Koontz, D.S. Peel, C.E. Ward, *Evaluating The Effectiveness Of Role Playing Simulation And Other Methods In Teaching Managerial Skills*, „Developments In Business Simulation & Experiential Exercises” 1995, No 22, s. 116.

¹⁹ Por. W. Bizon, *Innowacyjne formy kształcenia a zmiany poziomu wiedzy z zakresu przedsiębiorczości, wiedzy o przedsiębiorstwie oraz gospodarce wśród studentów na przykładzie uczestników projektu Case Simulator*, [w:] W. Bizon, A. Poszewiecki [red.], *Efektywność innowacyjnych narzędzi dydaktycznych w procesach kształtowania postaw przedsiębiorczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 250.

dobrego przedsiębiorcy. Powyższe zagadnienia można rozpatrywać na wielu poziomach: czy przedsiębiorczość jako zjawisko jest czymś pozytywnym, czy negatywnym, czy ludzie chcieliby być przedsiębiorcami czy pracować jako pracownicy najemni, czy bycie przedsiębiorcą to prestiż czy wstyd; czy z przedsiębiorczością związana jest etyka działania, czy bezwzględność. Można oczekiwać, że postrzeganie przedsiębiorcy jako specyficznego zawodu lub powołania, jak również ocena cech, które przedsiębiorca powinien mieć, będzie różna w zależności od kraju i kultury. Najprawdopodobniej w gospodarkach rozwiniętych dzięki etosowi drobnej przedsiębiorczości (USA), powyższe oceny będą odmienne, aniżeli w krajach, gdzie przez lata dominował inny ustrój, a przedsiębiorczość rodziła się, najczęściej bardzo gwałtownie (Ukraina), lub odradzała się (Polska), dopiero kilkanaście (lub dwadzieścia kilka) lat temu.

3. Postrzeganie i profil przedsiębiorcy – cele i opis badania

Mając na uwadze różnice w poziomie rozwoju przedsiębiorczości w Polsce i na Ukrainie, jak również odmienny model funkcjonowania obu gospodarek, celem zaprezentowanego badania było przeanalizowanie wizerunku przedsiębiorcy w oczach studentów ostatnich lat studiów w Polsce i na Ukrainie. Rozważania podzielono na dwie kategorie. Pierwsza z nich dotyczyła postrzegania przedsiębiorcy w kontekście innych zawodów i stereotypowych wzorców do naśladowania, druga związana była z oceną cech, które zwyczajowo przypisuje się przedsiębiorcom.

W badaniu wzięło udział 240 osób (po 120 osób – studentów kierunków biznesowych z Polski i Ukrainy). Grupy były jednakowe pod względem struktury płci (po 70 kobiet i 50 mężczyzn w każdej z grup).

Oczekiwano, że z uwagi na liczne różnice, zarówno postrzeganie przedsiębiorcy w kontekście innych zawodów, jak również ocena cech zwyczajowo przypisywanych przedsiębiorcom, będą się znacząco różnić między grupami.

Na potrzeby pierwszej (postrzeganie przedsiębiorcy) i drugiej części (cechy przedsiębiorcy) opracowano formularz składający się odpowiednio z pięciu i ośmiu pytań, dla których odpowiedzi wyrażono w pięciostopniowej skali Likerta. Poszczególnym pytaniom przyporządkowano możliwość wyboru jednej z opcji: (1) „stanowczo się nie zgadzam”, (2) „nie zgadzam się”, (3) „nie mam zdania”, (4) „zgadzam się”, (5) „zdecydowanie się zgadzam”.

W części pierwszej postawiono następujące pytania:

1. Określenie ‘przedsiębiorca’ wywołuje u mnie negatywne skojarzenia (oszust, złodziej itp.).
2. Bycie przedsiębiorcą dodaje prestiżu społecznego bardziej niż bycie prawnikiem.
3. Skuteczny przedsiębiorca stanowi dla mnie wzorzec do naśladowania w większym stopniu niż lekarz.
4. Zdecydowanie wolałbym być samodzielnym przedsiębiorcą niż kierownikiem w instytucji państwowej.

5. Moi rodzice byliby bardziej zadowoleni, gdybym pracował na etacie aniżeli prowadził własny biznes.

Na drugą część złożyły się pytania:

1. Uważam, iż dobry przedsiębiorca powinien charakteryzować się przede wszystkim pracowitością.

2. Uważam, iż dobry przedsiębiorca powinien charakteryzować się przede wszystkim chęcią zysku.

3. Uważam, iż naprawdę dobry przedsiębiorca musi być w biznesie bezwzględny.

4. Uważam, iż dobry przedsiębiorca powinien charakteryzować się przede wszystkim odpowiedzialnością za swoich ludzi.

5. Uważam, iż naprawdę dobry przedsiębiorca powinien charakteryzować się zdolnością do podejmowania nadmiernego (w rozumieniu przeciętnych ludzi) ryzyka.

6. Uważam, iż dobry przedsiębiorca powinien mieć bardzo ograniczone zaufanie do partnerów w biznesie.

7. Uważam, iż naprawdę dobry przedsiębiorca musi posiadać wieloletnie doświadczenie zawodowe.

8. Uważam, iż dobry przedsiębiorca jest lepiej zorganizowany aniżeli większość pracowników.

Odpowiedzi dla każdej z grup dla poszczególnych pytań z części pierwszej i drugiej porównano wykorzystując testy nieparametryczne (Kolmogorowa-Smirnowa) dla średniej²⁰.

4. Analiza rezultatów

Postrzeżenie przedsiębiorcy przez respondentów z Polski i Ukrainy, ujęte w zbiorcze wyniki dla obu grup, zamieszczono w tabeli 1.

Tabela 1. Rozkład odpowiedzi studentów z Polski i Ukrainy dotyczący postrzegania przedsiębiorcy

Pytanie	Maks. uj. różnica	Maks. dod. różnica	p	Średnia POL	Średnia UKR	Odch. std POL	Odch. std UKR
1.	-0,041667	0,000000	p > .10	1,500000	1,591667	0,661041	0,739019
2.	-0,091667	0,016667	p > .10	2,733333	2,841667	0,959108	0,995754
3.	0,000000	0,108333	p > .10	3,266667	3,083333	1,105626	1,025583
4.	-0,016667	0,100000	p > .10	3,683333	3,533333	1,122597	1,107145
5.	-0,141667	0,050000	p > .10	2,366667	2,525000	1,084136	0,878908

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli nr 2 ukazano z kolei rozkład odpowiedzi dotyczący oceny cech przedsiębiorcy.

²⁰ Ciekawe rozważania na temat sposobów dokonywania pomiarów przy skali Likerta ujęto w: J. Carifo, R.J. Perla, *Ten Common Misunderstandings, Misconceptions, Persistent Myths and Urban Legends about Likert Scales and Likert Response Formats and their Antidotes*, "Journal of Social Sciences", No. 3 (3) 2007: 106-116.

Tabela 2. Rozkład odpowiedzi studentów z Polski i Ukrainy dotyczący cech przedsiębiorcy

pytanie	Maks. uj. różnica	Maks. dod różnica	p	Średnia POL	Średnia UKR	Odch. std POL	Odch. std UKR
1.	0,000000	0,425000	p < .001	4,191667	3,358333	0,689609	0,968372
2.	-0,291667	0,000000	p < .001	2,966667	3,675000	1,011973	0,927294
3.	-0,608333	0,000000	p < .001	2,716667	4,275000	1,054668	0,732929
4.	-0,125000	0,000000	p > .10	4,158333	4,333333	0,685943	0,639503
5.	-0,283333	0,000000	p < .001	3,116667	3,875000	0,971729	0,773104
6.	-0,175000	0,000000	p < .10	3,316667	3,550000	1,076747	0,906095
7.	-0,325000	0,000000	p < .001	2,550000	3,175000	0,968842	0,984438
8.	-0,283333	0,000000	p < .001	3,850000	4,491667	0,975757	0,621679

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki uzyskane dzięki odpowiedziom na pytania zawarte w części pierwszej (postrzeganie przedsiębiorcy) dowodzą braku istotnych różnic między respondentami z Polski i Ukrainy.

Odpowiedzi na pierwsze pytanie: *Określenie 'przedsiębiorca' wywołuje u mnie negatywne skojarzenia (oszust, złodziej itp.)*, udzielone przez ankietowanych wykazały, że ani dla Polaków, ani dla Ukraińców, nie jest ono prawdziwe. Niskie wartości w skali Likerta dowodzą, że określenie „przedsiębiorca” nie wywołuje negatywnych skojarzeń.

W przypadku pytania drugiego: *Bycie przedsiębiorcą dodaje prestiżu społecznego bardziej niż bycie prawnikiem* uzyskano w obu grupach rezultaty nieznacznie niższe od wartości neutralnej, podobnie zresztą jak w przypadku pytania kolejnego: *Skuteczny przedsiębiorca stanowi dla mnie wzorzec do naśladowania w większym stopniu niż lekarz*. Oznaczać to może, że prestiż społeczny przedsiębiorcy nie odbiega znacznie (w dół) od tradycyjnie kojarzonych z wysokim statusem prawników. Z kolei przedsiębiorca jako wzorzec do naśladowania jest w opinii badanych traktowany na podobnym poziomie, jak lekarze (też tradycyjnie uznawani za grupę zawodową godną naśladowania).

Pytanie czwarte: *Zdecydowanie wolalbym być samodzielnym przedsiębiorcą niż kierownikiem w instytucji państwowej* to odniesienie statusu przedsiębiorcy do pracy kierownika w (uznawanej za stabilną i nieobarczoną presją i ryzykiem) instytucji państwowej. Wyniki wskazują na dość wyraźną tendencję do wyższej skłonności do bycia przedsiębiorcą niż kierownikiem w takiej organizacji.

W pytaniu piątym: *Moi rodzice byliby bardziej zadowoleni, gdybym pracował na etacie aniżeli prowadził własny biznes* pytano pośrednio o model (wzorce) zakorzenione w rodzinie.

Na podstawie wyników można stwierdzić, że zarówno w Polsce, jak i na Ukrainie, takie myślenie nie dominuje (relatywnie niskie oceny przypisane przez respondentów).

Podsumowując rezultaty uzyskane w części pierwszej badania (postrzeganie przedsiębiorcy), można stwierdzić, że nie ma istotnych różnic w tym zakresie między respondentami polskimi i ukraińskimi. Ponadto widać, że fakt bycia przedsiębiorcą nie ma negatywnych konotacji, a co więcej, wiąże się ze zbliżonym statusem społecznym i wzorcem do naśladowania względem prawników czy lekarzy. Jednocześnie wyżej oceniano bycie przedsiębiorcą aniżeli pracę na kierowniczym stanowisku w instytucji państwowej, co korespondowało z ogólnie rozumianą skłonnością (relatywnie niską) do oczekiwań pracy na etacie.

Część druga dotyczyła analizy cech przedsiębiorcy, w które jest lub powinien być, zdaniem badanych, wyposażony. Poproszono studentów o ustosunkowanie się do ośmiu stwierdzeń opisujących cechy przedsiębiorcy, nie w każdym przypadku uznawane za zalety.

Najważniejszym wnioskiem jest to, że w sześciu na osiem przypadków, odnotowano między studentami polskimi a ukraińskim istotne różnice. Poniżej dokonano przeglądu poszczególnych cech.

1. Pracowitość

W opinii Polaków pracowitość była najwyżej ocenioną cechą. Średnia odpowiedzi wyniosła w tej grupie 4,19 na 5. Z kolei wśród młodych Ukraińców odnotowano wyraźnie niższą wartość 3,36.

2. Chęć zysku jako dominująca cecha przedsiębiorcy

Zgoda na to, by dążenie do uzyskiwania zysku, jako najważniejszej przesłanki do bycia dobrym przedsiębiorcą, jest wyraźniej widoczna w grupie Ukraińców (średnia ocena 3,68). Dla ankietowanych Polaków zysk nie powinien być głównym kryterium oceny tego, czy ktoś jest dobrym przedsiębiorcą, czy nie. Uzyskana wartość średnia (2,97) jest nieznacznie niższa od wartości referencyjnej i wyraźnie niższa od oceny Ukraińców.

3. Bezwzględność w biznesie jako dominująca cecha przedsiębiorcy

Największe różnice pomiędzy badanymi grupami miały miejsce przy ocenie bezwzględności jako dominującej cechy przedsiębiorcy. Młodzi Ukraińcy niemal jedomyślnie (średnia 4,27) zgodzili się z takim stanem rzeczy. Dla Polaków średnia wyniosła zaledwie 2,72, czyli poniżej wartości referencyjnej. Wyraźny rozdźwięk w ocenie najprawdopodobniej jest pochodną stanu rynku i stosunków biznesowych, które mają miejsce współcześnie w obu gospodarkach.

4. Odpowiedzialność za swoich ludzi jako dominująca cecha przedsiębiorcy

Zarówno Polacy (średnia 4,15), jak i Ukraińcy (4,33) zgodzili się, że dobry przedsiębiorca powinien charakteryzować się przede wszystkim odpowiedzialnością za swoich ludzi. W tym punkcie nie odnotowano istotnych statystycznie różnic.

5. Zdolność do podejmowania nadmiernego (w rozumieniu przeciętnych ludzi) ryzyka

Młodzi Ukraińcy zdecydowanie częściej niż Polacy zgadzali się z twierdzeniem, że naprawdę dobry przedsiębiorca powinien charakteryzować się zdolnością do podejmowania nadmiernego (w rozumieniu przeciętnych ludzi) ryzyka. Uzyskane średnie noty to 3,88 i 3,12.

6. Ograniczone zaufanie do partnerów w biznesie

Ten aspekt dotyczył roli zaufania (i przez to w szerszym kontekście problematyki kapitału społecznego). Badania wskazały na brak bardzo wyraźnych różnic między grupami, aczkolwiek wśród Polaków odnotowano niższe wartości. Dla obu grup plasują się one jednak powyżej wartości referencyjnej (3,00), stąd można ostrożnie sądzić, że ankietowani zgadzają się, że przedsiębiorca nie powinien obdarzać zbyt dużym zaufaniem partnerów biznesowych.

7. Konieczność posiadania wieloletniego doświadczenia zawodowego

W odniesieniu do tego, czy przedsiębiorca powinien posiadać wieloletnie doświadczenie zdania w obu grupach są odmienne. Dla Polaków nie jest to tak oczywiste (średnia 2,55), jak dla Ukraińców (3,18).

8. Ponadprzeciętne zorganizowanie

Nie było praktycznie wątpliwości w ocenie cechy, którą jest zorganizowanie. Dla grupy ukraińskiej odnotowano średnią 4,49, co oznacza, że niemal wszyscy zgadzają się, że dobry przedsiębiorca jest lepiej zorganizowany aniżeli większość pracowników. W grupie polskiej uzyskana wartość była niższa i wyniosła 3,85.

Chcąc podsumować wyniki z drugiej części badania (cechy przedsiębiorcy), można orzec, że w większości przypadków uwidoczniły się istotne różnice w tym zakresie między młodymi Polakami a młodymi Ukraińcami. W grupie polskiej głównie zwrócono uwagę na pracowitość, natomiast w ukraińskiej na fakt bycia zorganizowanym. W obu grupach pojawia się wysoko również odpowiedzialność za swoich ludzi. Największą różnicę zanotowano w ocenie tego, czy przedsiębiorcy powinni być w prowadzeniu biznesu bezwzględni. Dla polskich respondentów raczej nie, natomiast w grupie ukraińskiej respondenci niemal jednomyślnie zgadzali się z takim stanem rzeczy.

Wnioski

Analizując odpowiedzi badanych studentów z Polski i ich rówieśników z Ukrainy łatwo zauważyć, że o ile osoba przedsiębiorcy, osadzona w danym kontekście społeczno-gospodarczym, postrzegana jest bardzo podobnie przez obie grupy, tak już w przypadku oceny cech, które dobry przedsiębiorca powinien mieć (lub ma), zdania są wyraźnie odmienne. Przyczyn takiego stanu rzeczy na pewno można doszukiwać się w odmienności kulturowej i zaszłościach historycznych. Ponadto okres i zakres (umocowanie zewnętrzne), w którym działają oba rynki jest na pewno różny. Gospodarka polska w zbliżonym do obecnego modelu krystalizuje się, po okresie załamania, ewolucyjnie od ponad ćwierćwiecza, ukraińska dziesięć lat krócej. Inni są też główni partnerzy handlowi obu krajów (Niemcy vs. Rosja), odmienna struktura i wielkość PKB.

Najważniejszym wnioskiem wynikającym z zaprezentowanych rozważań może być to, że bycie przedsiębiorcą postrzegane jest pozytywnie i z reguły przypisuje się przedsiębiorcom ważne dla rozwoju gospodarczego, pozytywne cechy. Fakt, że Polacy i Ukraińcy inaczej wyobrażają sobie (dobrego) skutecznego biznesmena, może mieć także podłoże semantyczne. Otóż im bardziej rozwinięta gospodarka, tym zazwyczaj obserwowany jest większy nacisk na aspekty pozailościovowe (pozadochodowe), takie jak kapitał społeczny, relacje, wyrównywanie szans, stąd dobry przedsiębiorca to taki, który bierze także te aspekty pod uwagę. Interesujące

mogłyby być pogłębione badania na zbliżony temat, ale przeprowadzone za kilka lub kilkanaście lat, kiedy (zakładając optymistyczne scenariusze), gospodarka Ukrainy stanie się częścią systemu wspólnego europejskiego obszaru gospodarczego.

Bibliografia

Bizon W., *Innowacyjne formy kształcenia a zmiany poziomu wiedzy z zakresu przedsiębiorczości, wiedzy o przedsiębiorstwie oraz gospodarce wśród studentów na przykładzie uczestników projektu Case Simulator*, [w:] W. Bizon, A. Poszewiecki [red.], *Efektywność innowacyjnych narzędzi dydaktycznych w procesach kształtowania postaw przedsiębiorczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.

Bizon W., Poszewiecki A. [red.], *Efektywność innowacyjnych narzędzi dydaktycznych w procesach kształtowania postaw przedsiębiorczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.

Bizon W., Poszewiecki A., Markiewicz M., Skurczyński M., *Budowanie postaw przedsiębiorczych wśród studentów. Założenia i przebieg projektu „Case Simulator”*, [w:] M. Dąbrowski, M. Zając [red.], *Rola e-edukacji w rozwoju kształcenia akademickiego*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2013.

Bizon W., *Wiedza i umiejętności nieodzowne w prowadzeniu własnego biznesu – perspektywa studentów ostatnich lat studiów*, [w:] J. Kotowicz-Jawor, S. Krajewski, E. Okoń-Horodyńska [red.], *Determinanty rozwoju Polski. Polityka innowacyjna*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2015.

Bygrave W.D., Hofer C.W., *Theorizing about entrepreneurship*, “Entrepreneurship Theory and Practice” 1991, 16(2):13–21.

Carifo J., Perla R.J., *Ten Common Misunderstandings, Misconceptions, Persistent Myths and Urban Legends about Likert Scales and Likert Response Formats and their Antidotes*, “Journal of Social Sciences”, No. 3 (3) 2007: 106-116.

Dąbrowski M., Zając M. [red.], *Rola e-edukacji w rozwoju kształcenia akademickiego*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2013.

GUS: Polscy przedsiębiorcy mimo woli. Fala fałszywego samozatrudnienia, Interia Biznes, 20 lutego 2015 r., <http://biznes.interia.pl/firma/news/polscy-przedsiębiorcy-mimo-woli-fala-fałszywego,2096536,1852> [dostęp 1.08.2016 r.]

Katz J.A., *The Chronology and Intellectual Trajectory of American Entrepreneurship Education: 1876-1999*, „Journal of Business Venturing” 2003, t. 18, No 2.

Klucznik-Törö A., *Nauczanie przedsiębiorczości w świetle światowej literatury przedmiotu*, „E-mentor” nr 5 (47) / 2012.

Kotowicz-Jawor J., Krajewski S., Okoń-Horodyńska E. [red.], *Determinanty rozwoju Polski. Polityka innowacyjna*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2015.

Marszałek A., *Analiza postaw przedsiębiorczych wśród studentów*, „E-mentor” nr 3 (45) / 2012.

Mueller S.L., Thomas A.S., *Culture and Entrepreneurial Potential: a Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness*, „Journal of Business Venturing” 2001, t. 16, No. 1.

Na Ukrainie na jedno miejsce pracy przypada 19 bezrobotnych, wschodnik.pl, Nowiny z Ukrainy, 11 lutego 2016 r., <http://wschodnik.pl/ukraina/item/4481-na-ukrainie-na-jedno-miejsce-pracy-przypada-19-bezrobotnych.html> [dostęp 1.08.2016 r.]

Roczna analiza wzrostu gospodarczego za 2016 r. Stabilizacja ożywienia gospodarczego i sprzyjanie konwergencji. Załącznik: Projekt wspólnego sprawozdania o zatrudnieniu Komisji i Rady, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Banku Centralnego,

Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów i Europejskiego Banku Inwestycyjnego, Komisja Europejska, Bruksela 2015.

Rocznik Demograficzny GUS, Warszawa 2015.

Samozatrudnienie w Europie. Polska w czołówce, gazetapraca.pl, 9 stycznia 2015 r., http://gazetapraca.pl/gazetapraca/1,67527,17231385,Samozatrudnienie_w_Europie__Polska_w_czolowce.html [dostęp 1.08.2016 r.]

Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Trapp J.N., Koontz S.A., Peel D.S., Ward C.E., *Evaluating The Effectiveness Of Role Playing Simulation And Other Methods In Teaching Managerial Skills*, „Developments In Business Simulation & Experiential Exercises” 1995, No 22.

KONCEPCJA I EFEKTY DZIAŁANIA OGÓLNOPOLSKIEJ SIECI ZAGRÓD EDUKACYJNYCH

Streszczenie

Celem artykułu było przedstawienie dynamiki powstawania zagród edukacyjnych w Polsce, ich terytorialnego rozmieszczenia, realizowanych celów i programów edukacyjnych, a także zakresu oferty noclegowej i żywieniowej. W opracowaniu wykorzystano dane Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie, strony internetowe zagród edukacyjnych i literaturę przedmiotu. Badaniami objęto 219 obiektów należących w roku 2016 do Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych. Najczęściej realizowany cel w badanych zagrodach edukacyjnych dotyczył dziedzictwa kultury materialnej wsi, tradycyjnych zawodów rękodzieła i twórczości ludowej. Tematyka zajęć edukacyjnych koncentrowała się głównie wokół treści przyrodniczych, rolnictwa i zajęć w gospodarstwie rolnym, tradycyjnej żywności oraz zajęć rekreacyjnych. Zdecydowana większość badanych zagród edukacyjnych kierowała ofertę edukacyjną do dzieci ze szkoły podstawowej. Osobami prowadzącymi zajęcia edukacyjne w badanych obiektach byli głównie sami gospodarze.

CONCEPT AND RESULTS OF OPERATION OF POLISH NETWORK OF EDUCATIONAL FARMS

Summary

The aim of the article was to present the dynamics of the formation of educational farms in Poland, their territorial distribution, their objectives and educational programs, as well as the scope of the accommodation and nutrition offer. The study used data of Agricultural Advisory Centre in Brwinów branch in Krakow, websites of educational farms and literature. The study included 219 objects belonging to the Polish Network of Educational Farms in 2016. Most often the objective pursued in the surveyed educational farms concerned material cultural heritage of the village, traditional trades, crafts and folk art. The subject of educational activities focused mainly on the content of science, agriculture and activities on the farm, traditional food and recreational activities. The vast majority of the educational offers put forth by the surveyed educational farms target primary school children. Those engaged in educational activities in the surveyed farms were mostly hosts alone.

Keywords: educational farms, agrotourism, farm, education.

Wstęp

Usługi edukacyjne były i są ważnym wymiarem prowadzenia działalności agroturystycznej od początku jej istnienia. Zaplecze do ich prowadzenia stanowią nie tylko

¹ Dr hab. Krystyna Krzyżanowska, prof. SGGW – Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie.

gospodarstwa agroturystyczne czy rolnicze, ale także całe środowisko przyrodniczo-kulturowe i społeczne wsi. Bardziej profesjonalny wymiar i większe znaczenie zyskały od roku 2010, kiedy to utworzona została Ogólnopolska Sieć Zagród Edukacyjnych.

Usługi edukacyjne bazujące na potencjale gospodarstwa rolnego, a więc unikatowej infrastrukturze technicznej, produkcji i zajęciach gospodarskich, umiejętnościach i doświadczeniu rolników, czy miejscowej tradycji i kulturze można uznać za relatywnie nowy kierunek działalności uzupełniający podstawowe źródła dochodu mieszkańców wsi w Polsce. Stwarzają one możliwości zatrudnienia na obszarach wiejskich, budowania pozytywnych relacji między mieszkańcami terenów zurbanizowanych i nieurbanizowanych, a także wzbogacania wiedzy dotyczącej zagadnień rolnictwa, produkcji żywności, kultury i tradycji środowiska wiejskiego².

Idea gospodarstw edukacyjnych realizowana jest z powodzeniem w wielu krajach europejskich. Największe doświadczenia w tym zakresie posiadają Francja, Szwajcaria, Austria i Niemcy. W roku 2011 we Francji działało 740 gospodarstw edukacyjnych skupionych w sieci „Benvenue a la Ferme”, natomiast w Szwajcarii funkcjonowała ogólnonarodowa inicjatywa sektora rolnego pod nazwą „Schule auf dem Bauernhof „Schuss” – „Szkoła w zagrodzie chłopskiej” skupiająca ponad 300 gospodarstw rolnych zlokalizowanych we wszystkich kantonach. W Austrii projekt „Schule am Bauernhof” („Szkoła w zagrodzie chłopskiej”) powstał roku 1998 i rocznie obejmuje 40 – 50 tys. uczniów. W 1997 roku we Włoszech przygotowano projekt „Scuola in Fattoria” („Szkoła w małym gospodarstwie”). Po pięciu latach jego funkcjonowania, tj. w 2002 roku liczba gospodarstw edukacyjnych osiągnęła wartość 444 i systematycznie wzrasta³.

Celem artykułu było przedstawienie istoty i efektów funkcjonowania Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych w Polsce. Idea ta realizowana jest od 2011 roku przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie na zlecenie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Koncepcja jest niezwykle cenna, ponieważ polega na sieciowaniu produktów, przyczyniając się do budowania ogólnokrajowego partnerstwa w sektorze turystyki wiejskiej. Uczestnictwo w sieci gwarantuje nie tylko profesjonalną promocję oferty, ale również daje możliwość podnoszenia wiedzy i kwalifikacji, co jest niezwykle ważne z punktu widzenia wzmacniania potencjału kapitału ludzkiego i społecznego. Realizacja projektu przyczynia się także do budowania swoistego rodzaju systemu jakości, co jest także pożądanym kierunkiem działań⁴.

W opracowaniu wykorzystano dane Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie, strony internetowe zagród edukacyjnych i literaturę przedmiotu. Badaniami objęto 219 obiektów należących w roku 2016 do Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych.

² E. Kmita-Dziasek, *Potrzeby i trendy edukacyjne w zakresie innowacji na obszarach wiejskich*. [w:] *Innowacyjność w turystyce wiejskiej a nowe możliwości zatrudnienia na obszarach wiejskich*, red. naukowa W. Kamińska. Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa 2015, s. 291.

³ E. Kmita-Dziasek, *Wprowadzenie do zagadnień edukacji w gospodarstwie rolnym*, Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie, Kraków 2011, s. 13-17.

⁴ www.zagrodaedukacyjna.pl (dostęp 8. 08. 2016).

1. Istota Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych

Koncepcja Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych opracowana została w latach 2010-2011 przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie. Podstawą opracowania koncepcji było przekonanie, że:

1) istnieje potrzeba przybliżenia społeczeństwu pracy rolnika i pochodzenia żywności jako przeciwstawienie się procesom globalizacji,

2) gospodarstwo rolne posiada potencjał właściwy do prowadzenia atrakcyjnych zajęć edukacyjnych kształtujących postawy ekologiczne i konsumenckie wychodząc naprzeciw oczekiwaniom w zakresie uczenia się przez działanie,

3) usługi edukacyjne stanowią szansę na dodatkowy dochód dla rolników i motywację do kontynuowania działalności rolniczej i utrzymania żywotności obszarów wiejskich⁵.

Zgodnie z definicją zatwierdzoną przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi w listopadzie 2011 roku „zagroda edukacyjna” to obiekt:

1) zlokalizowany na obszarach wiejskich,

2) prowadzony przez mieszkańca wsi,

3) przyjmujący dzieci i młodzież w ramach programów szkolnych i aktywności pozaszkolnej,

4) posiadający i prezentujący zwierzęta gospodarskie albo uprawy rolnicze,

5) realizujący przynajmniej dwa cele edukacyjne spośród pięciu niżej wymienionych:

- edukacja w zakresie produkcji roślinnej,

- edukacja w zakresie produkcji zwierzęcej,

- edukacja w zakresie przetwórstwa płodów rolnych,

- edukacja w zakresie świadomości ekologicznej i konsumenckiej,

- edukacja w zakresie dziedzictwa kultury materialnej wsi, tradycyjnych zawodów, rękodzieła i twórczości ludowej⁶.

Zagroda edukacyjna (gospodarstwo edukacyjne) powinna posiadać zwierzęta gospodarskie albo uprawy rolnicze przeznaczone do prezentacji dla grup dzieci i młodzieży przyjmowanych w ramach programów szkolnych i pozaszkolnych lub udostępnianie jako atrakcja turystyczna dla rodzin z dziećmi i dorosłych podróżujących indywidualnie. Powyższe cele mogą być realizowane jako główna działalność gospodarstwa, ale także jako działalność dodatkowa, uzupełniająca podstawową, np. produkcyjną czy agroturystyczną. Realizacji tych celów mogą się podjąć osoby fizyczne, w tym rolnicy indywidualni, ale w niektórych

⁵ E. Kmita-Dziasek, *Organizacja i funkcjonowanie Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych*. [w:] II Ogólnopolski Zlot Zagród Edukacyjnych. Materiały informacyjne. Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie, Kraków 17-19 listopada 2014 r., s. 4.

⁶ E. Kmita-Dziasek, *Organizacja*.....op. cit., s. 5; K. Krzyżanowska, M. Kowalewska, *Educational Homestead as an Innovative Product in Rural Tourism*. Sučasni social'no-ekonomični tendencii rozvitku APK Ukraïni: kolektivna monografia / red. Nesterčuk Ū. O. - Uman': Vidavec' "Soëins'ki", 2015, p. 18-19.; M. Bogusz, E. Kmita-Dziasek, *Zagrody edukacyjne jako przykład innowacyjnej przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*. [w:] *Innowacyjność w turystyce wiejskiej a nowe możliwości zatrudnienia na obszarach wiejskich*, red. naukowa W. Kamińska, Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa 2015, s. 157-158.

przypadkach także takie jednostki organizacyjne, jak: spółki, spółdzielnie, koła gospodyń wiejskich czy stowarzyszenia⁷.

Edukacja w zakresie produkcji roślinnej pomaga odkryć, odczuć różnorodność biologiczną świata roślin, poznać tradycyjne i nowoczesne metody uprawy, cykle życia, zależności między systemami rolniczymi i ekosystemami naturalnymi. Korzystny jest cykl wizyt w gospodarstwie tej samej grupy uczniów. Na wiosnę dzieci mogą uczyć się, w jaki sposób przygotować ziemię pod uprawę w ogrodzie, mogą zasiać ziarno i podczas następnych wizyt obserwować wzrost roślin aż do zbioru.

Programy edukacyjne w zakresie produkcji zwierzęcej obejmują poznanie zwierząt, zwiedzanie pomieszczeń inwentarskich, poznanie urządzeń i narzędzi czy systemów chowu zwierząt. Obcowanie ze zwierzętami uczy wrażliwości i bezinteresowności, rozbudza potrzeby poznawcze oraz wdraża do obowiązków. Uczniowie powinni wysłuchać informacji o każdym zwierzęciu w gospodarstwie i mieć możliwość doświadczenia bezpośredniej obecności inwentarza znajdującego się w gospodarstwie poprzez oglądanie, głaskanie, słuchanie odgłosów, poznawanie zapachów i wykonywanie takich czynności gospodarskich, jak: karmienie, sprzątanie, czyszczenie czy dojenie.

Edukacja w zakresie płodów rolnych obejmuje zajęcia w formie pokazów i warsztatów z wykorzystaniem surowców mlecznych, mięsnych, zbożowych a sezonowo owoców i warzyw. Uczniowie poznają cały cykl czynności, począwszy od wytworzenia i zebrania surowca, aż do uzyskania końcowego smakołyku lub przedmiotu użytkowego. Uczestnictwo w zajęciach umożliwia im poznanie metod przetwarzania płodów rolnych, doświadczenie wysiłku produkcji, w konsekwencji uczy szacunku dla pracy rolnika.

Programy edukacyjne w zakresie świadomości ekologicznej i konsumenckiej mają na celu uświadomić uczniom, jaką wartość odżywczą mają produkty pochodzące z gospodarstwa czy też w jaki sposób odróżnić produkty naturalne od wysoko przetworzonych produktów przemysłowych. Poprzez takie działania edukacyjne można wspierać kształtowanie poprawnych nawyków żywieniowych wśród dzieci i młodzieży.

Edukacja w zakresie dziedzictwa kultury materialnej wsi, tradycyjnych zawodów, rękodzieła i twórczości ludowej koncentruje się na bogactwie kultury materialnej i duchowej wsi i polega na realizacji atrakcyjnych, praktycznych zajęć plastycznych, artystycznych, kulinarnych czy rozrywkowych. Prezentacja wyposażenia domów, sprzętów gospodarstwa domowego czy maszyn rolniczych wykorzystywanych przez wcześniejsze pokolenia mieszkańców wsi może poprzedzać prawie każdy temat edukacyjny w gospodarstwie rolnym. Przy okazji można przekazać informację o takich ginących zawodach, jak: bednarz, rymarz, bartnik, czy kołodziej.

⁷ J. Raciborski, *Prawne uwarunkowania prowadzenia działalności edukacyjnej gospodarstw rolnych*. [w:] II Ogólnopolski Zlot Zagród Edukacyjnych. Materiały informacyjne. Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie, Kraków 17-19 listopada 2014 r., s. 49.

2. Struktura i zasady działania Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych

Ogólnopolska Sieć Zagród Edukacyjnych nie posiada osobowości prawnej, funkcjonuje w systemie doradztwa rolniczego na zasadzie dobrowolnej współpracy jednostki centralnej, którą jest Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie, a wojewódzkimi ośrodkami doradztwa rolniczego. Na poziomie krajowym działania Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych koordynuje Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie. Jego działania polegają na:

- 1) upowszechnianiu idei edukacji w gospodarstwie rolnym,
- 2) promowaniu działalności gospodarstw edukacyjnych należących do sieci,
- 3) kwalifikowaniu i przyjmowaniu nowych członków,
- 4) prowadzeniu okresowych szkoleń dla członków sieci oraz doradców koordynatorów z poszczególnych województw,
- 5) przygotowywaniu i zatwierdzaniu programów szkoleń realizowanych przez wojewódzkie ośrodki doradztwa rolniczego,
- 6) organizowanie stoisk promocyjnych na targach turystycznych i rolniczych,
- 7) zarządzaniu stroną internetową zagród edukacyjnych oraz marką „Zagroda Edukacyjna”.⁸

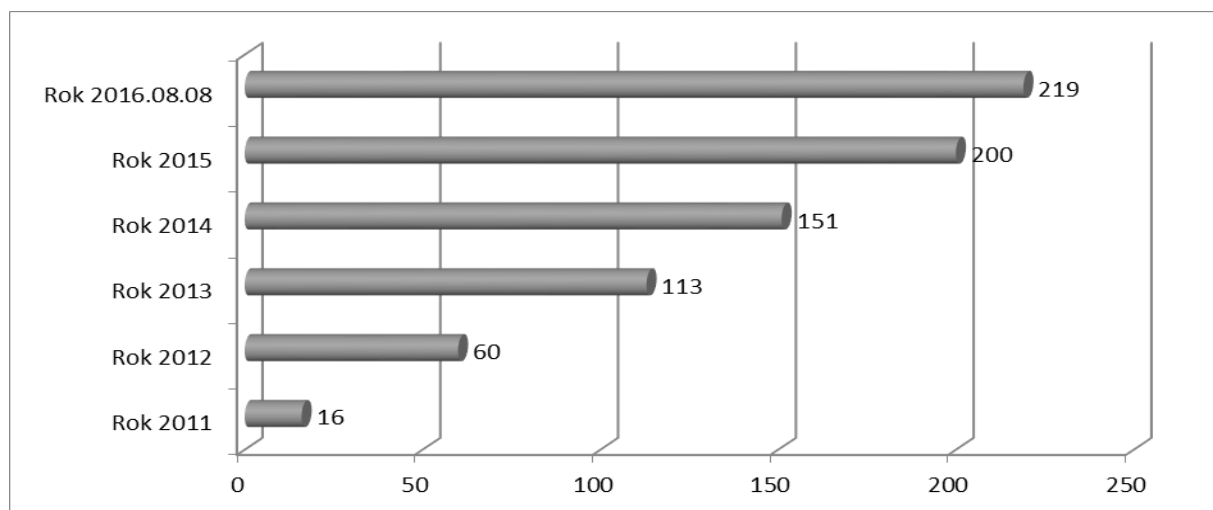
Na poziomie wojewódzkim partnerami Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie są wojewódzkie ośrodki doradztwa rolniczego zlokalizowane w 16 województwach. W każdym ODR funkcjonuje co najmniej jeden doradca przygotowany do pełnienia roli koordynatora wojewódzkiego. Koordynatorzy rekomendują gospodarstwa do sieci, doradzają jak przystosować gospodarstwo do pełnienia usług edukacyjnych, pomagają w opracowaniu programów oraz w wypełnianiu wniosku aplikacyjnego do sieci. Prowadzą działania promocyjne i szkoleniowe na terenie województwa.

Na poziomie lokalnym gospodarstwa podejmujące usługi edukacyjne zgodnie z ideą funkcjonowania Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych zgłaszają wniosek aplikacyjny wraz z opisem proponowanych programów edukacyjnych. Wniosek musi być opatrzony datą i podpisem właściciela oraz zawierać rekomendacje i podpis właściwego doradcy ODR. Udział w sieci jest bezpłatny i dobrowolny. Uczestnicy sieci zobowiązani są do przestrzegania regulaminu, w tym do aktualizacji danych o ofercie edukacyjnej niezwłocznie po zaistnieniu zmiany oraz do przekazania praw do wykorzystania, przetwarzania i rozpowszechniania materiałów promocyjnych oraz zdjęć z gospodarstwa dla celów informacyjno-promocyjnych sieci. Gospodarstwo przyjęte do sieci zyskuje prawo do identyfikowania obiektu logotypem sieci. Dynamikę rozwoju Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych przedstawiono na wykresie 1.

Z danych przedstawionych na wykresie wynika, że rozwój Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych ma charakter dynamiczny i wykazuje stałą tendencję wzrostową.

⁸ E. Kmita-Dziasek, *Organizacja*.....op. cit., s. 7-8

Rysunek 1. Liczba gospodarstw rolnych należących do Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych w latach 2011-2016



Źródło: na podstawie danych Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie.

Przynależność do Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych była zróżnicowana regionalnie. Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Liczba zagród edukacyjnych należących do Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych w ujęciu regionalnym w 2016r.

Województwo	Ogółem	
	N=219	%
Dolnośląskie	27	12,2
Kujawsko-pomorskie	9	4,1
Lubelskie	10	4,6
Lubuskie	7	3,2
Łódzkie	10	4,6
Małopolskie	22	10,1
Mazowieckie	23	10,5
Opolskie	12	5,5
Podkarpackie	13	5,9
Podlaskie	9	4,1
Pomorskie	17	7,8
Śląskie	16	7,3
Świętokrzyskie	17	7,8
Warmińsko-mazurskie	11	5,0
Wielkopolskie	11	5,0
Zachodnio-pomorskie	5	2,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www. zagroda.eduacyjna.pl](http://www.zagroda.eduacyjna.pl) [dostęp 8.08.2016]

Najwięcej zagród edukacyjnych powstało w województwach: dolnośląskim (27), mazowieckim (22) i małopolskim (23), natomiast najmniej tych obiektów zarejestrowano w województwach: zachodnio-pomorskim (5) i lubuskim (7). Większość zagród edukacyjnych utworzono na bazie gospodarstw agroturystycznych. Usługi edukacyjne są jedną z możliwych specjalizacji gospodarstw agroturystycznych, a proces ten charakterystyczny jest dla dokonującego się od kilkunastu lat kolejnego etapu rozwoju agroturystyki w Polsce⁹. Walory edukacyjne towarzyszyły agroturystyce od początku jej istnienia, ale utworzenie Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych skupiło tę działalność pod wspólną marką i nadało jej bardziej profesjonalny charakter¹⁰.

3. Realizacja zajęć edukacyjnych w gospodarstwach rolnych

Zgodnie z założeniami funkcjonowania zagród edukacyjnych gospodarstwa, które chcą uczestniczyć w sieci muszą realizować co najmniej dwa spośród pięciu celów edukacyjnych wynikających z autentycznych zasobów, którymi dysponują.

Tabela 2. Realizacja celów edukacyjnych w zagrodach edukacyjnych w 2016r.

Rodzaje celów edukacyjnych	Ogółem	
	N=192	%
Edukacja w zakresie dziedzictwa kultury materialnej wsi, tradycyjnych zawodów i twórczości ludowej	157	81,8
Edukacja w zakresie świadomości ekologicznej i konsumenckiej	143	74,5
Edukacja w zakresie produkcji roślinnej	138	71,9
Edukacja w zakresie produkcji zwierzęcej	123	64,1
Edukacja w zakresie przetwórstwa płodów rolnych	118	61,5

*Badany mógł podać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: I. Sikorska-Wolak, J. Zawadka, *Edukacja w zagrodzie wiejskiej*. [w:] *Turystyka wiejska. Zagadnienia ekonomiczne i marketingowe*. Red. naukowa A. Jęczmyk, J. Uglis, M. Maćkowiak. T. I., Wyd. Wieś Jutra Sp. z o.o., Poznań 2016, s. 24.

Najczęściej realizowany cel w badanych zagrodach edukacyjnych dotyczył dziedzictwa kultury materialnej wsi, tradycyjnych zawodów rękodzieła i twórczości ludowej. Z jednej strony może to świadczyć o dobrze zachowanej tradycji polskiej wsi, a z drugiej o zainteresowaniu turystów tą problematyką, którzy zazwyczaj są mieszkańcami miast. Najrzadziej realizowanym celem edukacyjnym było przekazywanie informacji z zakresu przetwórstwa płodów rolnych. Prawdopodobnie zdecydował o tym fakt, że przetwórstwem płodów rolnych zajmowała się niewielka liczba gospodarstw rolnych.

⁹ I. Sikorska-Wolak, J. Zawadka, *Geneza i etapy rozwoju agroturystyki w Polsce*. [w:] *Współczesna turystyka. i rekreacja – nowe wyzwania i trendy*. Red. naukowa I. Ozimek. Wyd. SGGW, Warszawa 2012, s. 17-18.

¹⁰ I. Sikorska-Wolak, J. Zawadka, *Edukacja w zagrodzie wiejskiej* [w:] *Turystyka wiejska. Zagadnienia ekonomiczne i marketingowe*. Red. naukowa A. Jęczmyk, J. Uglis, M. Maćkowiak. T. I., Wyd. Wieś Jutra Sp. z o.o., Poznań 2016, s. 23.

W badaniach rozpoznano tematykę zajęć oferowanych przez właścicieli zagrod edukacyjnych. Jej zakres przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Tematyka zajęć edukacyjnych zrealizowanych w zagrodach edukacyjnych w 2016 r.

Tematyka zajęć edukacyjnych	Ogółem	
	N=219	%
Treści przyrodnicze	181	82,6
Rolnictwo i zajęcia gospodarskie	160	73,1
Tradycyjna żywność	155	70,8
Zajęcia rekreacyjne	148	67,6
Ekologia	132	60,3
Przetwórstwo produktów spożywczych	124	56,6
Kuchnia domowa	122	55,7
Rękodzieło artystyczne	121	55,3
Edukacja regionalna	109	49,8
Zwyczaje i obrzędy	109	49,8
Ginące zawody	103	47,0
Zajęcia sportowe	92	42,0

*Badany mógł podać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.zagrodaedukacyjna.pl [dostęp 8.08.2016].

Z przeprowadzonych badań wynika, że tematyka zajęć edukacyjnych dotyczyła głównie treści przyrodniczych, rolnictwa i zajęć w gospodarstwie rolnym, tradycyjnej żywności oraz zajęć rekreacyjnych. Najrzadziej podejmowane były zagadnienia zajęć sportowych oraz ginących zawodów. Szkoda, że tylko co drugie gospodarstwo edukacyjne zainteresowane było upowszechnianiem dziedzictwa kultury materialnej wsi, folkloru i kultury ludowej, ważnego wyznacznika wiejskości społeczności lokalnych. Informację dotyczącą adresatów oferty edukacyjnej przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Adresaci oferty edukacyjnej w zagrodach edukacyjnych w 2016 r.

Adresaci oferty edukacyjnej	Ogółem	
	N=219	%
Dzieci w wieku szkolnym (szkoła podstawowa)	204	93,2
Młodzież w wieku szkolnym (gimnazjum, szkoła średnia, studenci)	190	86,8
Osoby dorosłe	190	86,8
Dzieci w wieku przedszkolnym	182	83,1
Dzieci i młodzież bez opieki dorosłych	57	26,0

*Badany mógł podać więcej niż jedną odpowiedź

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.zagrodaedukacyjna.pl [dostęp 8.08.2016].

Większość badanych zagrod edukacyjnych przygotowała swoją ofertę edukacyjną dla dzieci uczęszczających do szkoły podstawowej (93,2%), na drugim miejscu znalazła się młodzież w wieku szkolnym (86,8%) i osoby dorosłe (86,8%). Tylko co czwarty właściciel zagrody edukacyjnej był skłonny przyjmować dzieci i młodzież bez opieki dorosłych.

Z badań przeprowadzonych w roku 2016 przez I. Sikorską-Wolak, J. Zawadkę¹¹ w 192 gospodarstwach edukacyjnych wynika, że 92,7% obiektów objętych badaniami oferowało jednodniowy program pobytu bez noclegu, 73,4% oferowało pobyt z wyżywieniem, ponad połowa osób świadczących usługi edukacyjne (51,6%) mogła zorganizować kilkudniowe pobyty z noclegami, realizacja wyżywienia we własnym zakresie możliwa była w 62,5% zagród edukacyjnych, natomiast możliwość zwiedzania dodatkowych atrakcji oferowało 19,3%.

Często były to przydomowe zoo, w których można było zobaczyć, daniela, osiołki, jelenie, pawie, bażanty, kurki chińskie, koguty ozdobne, lamy, alpaki, kucyki, świnki wietnamskie, strusie, króliki i inne zwierzęta. W wielu zagrodach urządzono muzea i skanseny. Jako przykład podać można Muzeum Kurpiowskie w Wachu (woj. mazowieckie), w którym mieści się ponad 3 tys. eksponatów związanych z dawnym życiem Kurpiów, podzielonych na takie działy tematyczne, jak: tkactwo, bursztyniarstwo, stolarstwo, szewstwo, plecionkarstwo, bartnictwo, strój, stajnia, rzemiosło, „w domu”, „w zagrodzie” czy Zagrodę Bednarza w Bednarach (woj. łódzkie), gdzie turyści mogą zwiedzić muzeum dotyczące bednarstwa, dawnego rzemiosła i wsi łowieckiej. Wiele badanych gospodarstw oferowało możliwość zakupu miodów, nalewek, przetworów z owoców i warzyw czy ekologicznych płodów rolnych. Osobami prowadzącymi zajęcia edukacyjne w badanych obiektach byli głównie sami gospodarze (98,4%), bardzo często w pomoc zaangażowani byli również członkowie rodziny. W prowadzeniu zajęć pomagali czasami opiekunowie grup (37%) lub osoby zatrudnione przez właścicieli zagród edukacyjnych (26%). Byli to najczęściej artyści ludowi, animatorzy i instruktorzy rekreacji ruchowej, przewodnicy, przyrodnicy, leśnicy i inne osoby specjalizujące się w określonej problematyce.

Podsumowanie i wnioski

1. Liczba gospodarstw rolniczych (w tym agroturystycznych) należących do Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych systematycznie wzrastała, zauważono jednak jej zróżnicowanie regionalne. W ciągu sześciu lat liczba zagród edukacyjnych wzrosła czternastokrotnie. Natomiast największe zainteresowanie rolników tą ideą odnotowano w województwach: dolnośląskim, mazowieckim i małopolskim, a najmniejsze w zachodnio-pomorskim i lubuskim. Gospodarstwa edukacyjne powinny nadal rozwijać się, aby popularyzować sposób życia mieszkańców wsi i nadawać mu właściwą rangę społeczną.
2. Z przeprowadzonej analizy wynika, że tematyka zajęć edukacyjnych dotyczyła głównie treści przyrodniczych, rolnictwa i zajęć w gospodarstwie rolnym, tradycyjnej żywności oraz zajęć rekreacyjnych. Rzadziej realizowane były zajęcia sportowe oraz

¹¹ I. Sikorska-Wolak, J. Zawadka, *Edukacja w zagrodzie wiejskiej* [w:] Turystyka wiejska. Zagadnienia ekonomiczne i marketingowe. Red. naukowa A. Jęczmyk, J. Uglis, M. Maćkowiak. T. I., Wyd. Wieś Jutra Sp. z o.o., Poznań 2016, s. 28-29.

problematyka ginących zawodów. Programy edukacyjne adresowane były do różnych grup odbiorców, ale głównie do dzieci i młodzieży. Nie zawsze prowadzący te zajęcia mieli przygotowanie metodyczne do prowadzenia zajęć z taką grupą odbiorców. Pomoc i wsparcie powinni otrzymać m. in. podczas szkoleń, kursów i warsztatów metodycznych organizowanych przez ośrodki doradztwa rolniczego czy uczelnie pedagogiczne.

3. Edukacja w zagrodzie wiejskiej jest stosunkowo nowym i słabo rozpoznanym zjawiskiem na polskiej wsi. Istnieje więc potrzeba realizacji badań empirycznych zarówno wśród właścicieli gospodarstw edukacyjnych, jaki i wśród turystów je odwiedzających.

Bibliografia

Bogusz M., Kmita-Dziasek E., *Zagrody edukacyjne jako przykład innowacyjnej przedsiębiorczości na obszarach wiejskich* [w:] Innowacyjność w turystyce wiejskiej a nowe możliwości zatrudnienia na obszarach wiejskich, red. naukowa W. Kamińska. Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa 2015.

Kmita-Dziasek E., *Potrzeby i trendy edukacyjne w zakresie innowacji na obszarach wiejskich* [w:] Innowacyjność w turystyce wiejskiej a nowe możliwości zatrudnienia na obszarach wiejskich, red. naukowa W. Kamińska, Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa 2015.

Kmita-Dziasek E., *Organizacja i funkcjonowanie Ogólnopolskiej Sieci Zagród Edukacyjnych* [w:] II Ogólnopolski Zlot Zagród Edukacyjnych. Materiały informacyjne. Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie, Kraków 17-19 listopada 2014.

Kmita-Dziasek E., *Wprowadzenie do zagadnień edukacji w gospodarstwie rolnym*, Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie, Kraków 2011.

Krzyżanowska K., Kowalewska M., *Educational Homestead as an Innovative Product in Rural Tourism*, Sučasni social'no-ekonomični tendencii rozvitku APK Ukraïni: kolektivna monografia / red. Nesterčuk Ū. O. - Uman': Vidavec' "Soèins'kiï", 2015, p. 16-21.

Raciborski J., *Prawne uwarunkowania prowadzenia działalności edukacyjnej gospodarstw rolnych* [w:] II Ogólnopolski Zlot Zagród Edukacyjnych. Materiały informacyjne. Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie, Kraków 17-19 listopada 2014.

Sikorska-Wolak I., Zawadka J., *Geneza i etapy rozwoju agroturystyki w Polsce* [w:] Współczesna turystyka. i rekreacja – nowe wyzwania i trendy, red. naukowa I. Ozimek, Wyd. SGGW, Warszawa 2012.

Sikorska-Wolak I., Zawadka J., *Edukacja w zagrodzie wiejskiej* [w:] Turystyka wiejska. Zagadnienia ekonomiczne i marketingowe, red. naukowa A. Jęczmyk, J. Uglis, M. Maćkowiak. T. I., Wyd. Wieś Jutra Sp. z o.o., Poznań 2016.

www.zagrodaedukacyjna.pl (dostęp 8. 08. 2016).

KONKURENCJA MIĘDZY PŁATNIKAMI A SKUTECZNOŚĆ DZIAŁANIA SYSTEMÓW OCHRONY ZDROWIA NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Celem artykułu jest zweryfikowanie, czy kraje, w których w systemach zdrowotnych, między płatnikami występuje konkurencja o pacjenta, osiągają lepsze wyniki (efekty) zdrowotne, niż kraje, w których konkurencja nie występuje.

Zastosowano metodę porównywania wybranych wskaźników zdrowotnych takich jak np.: oczekiwana długość życia, oczekiwana długość życia w zdrowiu, udział wydatków na zdrowie według źródeł finansowania w PKB, wydatki na leki, jako procent PKB, zasoby ochrony zdrowia i ich wykorzystanie, itp.

W Europie funkcjonuje sześć systemów zdrowotnych, gdzie płatnicy konkurują o pacjenta, jednak wśród nowych państw członkowskich UE są tylko dwa: Czechy i Słowacja.

Wyniki zdrowotne tych krajów zostały porównane z wynikami pozostałych nowych państw członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowo-Wschodniej.

Efekty zdrowotne społeczeństw nie zależą od konkurencji między płatnikami, ale od zamożności krajów i sprawności działania systemów zdrowotnych.

COMPETITION AMONG PAYERS AND THE EFFECTIVENESS OF HEALTHCARE SYSTEMS IN NEW MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The aim of the paper is to verify whether countries where competition among payers of healthcare system occurs display better health outcomes than the ones where there is no such competition.

A comparative approach to health outcomes (such as: life expectancy, healthy life expectancy, the share of health expenditure in GDP based on financing sources, pharmaceutical expenditure as a percentage of GDP, healthcare resources and their use etc.) has been employed.

In Europe there are six healthcare systems, where payers compete for the client, while there are only two among new member states: the Czech Republic and Slovakia.

Health outcomes of these countries were compared with the outcomes of other remaining member states of the EU from Central and Eastern Europe.

The health outcomes in the societies do not depend on the competition among payers but on the wealth and efficiency of healthcare systems.

Keywords: health care systems, competition among payers, health outcomes.

Wstęp

Na świecie obserwuje się proces starzenia się społeczeństw, spowodowany wydłużaniem przeciętnego trwania życia (*life expectancy* – *LE*). Natomiast tempo wzrostu długości życia w

¹ dr Justyna Kujawska - Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii.

zdrowiu (*healthy life expectancy* – *HALE*) jest już zdecydowanie niższe. Rośnie liczba potencjalnych lat życia w chorobie, a tym samym wzrastają oczekiwane i rzeczywiste wydatki na zdrowie. Zaawansowana technologia medyczna przyczynia się do wzrostu różnorodności udzielanych świadczeń, poprawy ich jakości, ale też wzrostu kosztów opieki medycznej.

We wszystkich krajach kładzie się nacisk na efektywne zarządzanie kosztami systemów ochrony zdrowia i poszukuje mechanizmów racjonowania wydatków publicznych² nieograniczających dostępu do usług medycznych.

Jedną z postulowanych metod poprawy sytuacji na rynku opieki zdrowotnej jest wprowadzenie konkurencji między płatnikami, dzięki której pojawiłyby się bodźce do obniżania cen i podnoszenia jakości świadczonych usług medycznych oraz do racjonalizowania zachowań pacjentów, nie powodując ograniczania dostępności świadczeń.

Celem artykułu jest zbadanie, czy systemy zdrowotne, w których między płatnikami występuje konkurencja o pacjenta, osiągają lepsze wyniki (efekty) zdrowotne od tych systemów, w których konkurencja nie występuje? Zaproponowano zestaw wskaźników służących do oceny rezultatów działania systemów zdrowotnych.

1. Parametry charakteryzujące konkurencję między płatnikami w systemach ochrony zdrowia

Konkurencja w systemach ochrony zdrowia jest narzędziem optymalizującym wykorzystywanie zasobów, dla osiągnięcia określonych celów polityki zdrowotnej. Konkurencja jest często wykorzystywana jako instrument odpowiedniej alokacji zasobów oraz poprawy efektywności. W ochronie zdrowia może przybierać kilka form. Jedną z nich jest opieka medyczna świadczona za granicą w ramach przepisów dotyczących dyrektywy transgranicznej lub koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego³. Innym przejawem konkurencji jest rywalizacja między dostawcami usług medycznych, celem lepszego dostosowania opieki zdrowotnej do preferencji konsumentów. Konkurować można ceną, jakością, szybkością dostępu, innowacyjną techniką wykonywania świadczeń, itp. Pod pojęciem konkurencji pomiędzy płatnikami w systemie ochrony zdrowia rozumie się konkurencję o uczestnika systemu, którego decyzja o wyborze danego płatnika pociąga za sobą korzyść finansową w postaci określonego wkładu pieniężnego (składki zdrowotnej, polisy ubezpieczeniowej, podatku). Właśnie ten rodzaj konkurencji jest przedmiotem niniejszego opracowania.

Cechy sprzyjające bądź ograniczające konkurencję między płatnikami zaprezentowano w tabeli 1.

² W. C. Włodarczyk, *Polityka zdrowotna w społeczeństwie demokratycznym*, Łódź – Kraków – Warszawa, 1996, s. 351-371.

³ J. Kujawska, *Wpływ przepisów prawnych UE na konkurencyjność systemów ochrony zdrowia* [w:] Grynia A. (red.), *Wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wilno 2015, s. 337-350.

Tabela 1. Cechy sprzyjające / ograniczające konkurencję między płatnikami w systemie zabezpieczenia społecznego

Cecha systemu	Wartość sprzyjająca konkurencji	Wartość ograniczająca konkurencję
Liczba	wielu	jeden
Zasięg	cały kraj	jeden płatnik na jeden region
podmiot ochrony	wszyscy obywatele/ubezpieczeni	rozdzielność podmiotów wobec płatników
przedmiot ochrony	możliwość różnicowania koszyka oraz dopłat do świadczeń	brak możliwości różnicowania koszyka oraz dopłat do świadczeń
wycena ryzyka	model z (jednorazową bądź wielokrotną) oceną ryzyka	model z opłatą uzależnioną od dochodu
wyrównanie ryzyka / szkodowości	modelu wyrównywania ryzyka ex ante oraz ex post	brak jakiegokolwiek modelu wyrównania ryzyka
swoboda zawierania umów	możliwość selekcji świadczeniodawców, negocjowania cen, liczby i rodzaju świadczeń	konieczność kontraktowania u wszystkich świadczeniodawców określonej liczby i rodzaju świadczeń po określonej cenie

Źródło: B. Więckowska, *Konkurencja między płatnikami w bazowym systemie zabezpieczenia zdrowotnego*, Ernst&Young Sprawne Państwo, Warszawa 2010, s. 22.

Na świecie występują systemy zdrowotne / kraje mającego jednego płatnika – monopolistę (*single-payer system*) oraz kraje, gdzie występuje wielu płatników (*multiple-payer system*). Występowanie wielu płatników nie przesądza o istnieniu konkurencji pomiędzy nimi. Warunkiem koniecznym do jej zaistnienia jest występowanie wielu płatników oraz możliwość okresowego wyboru płatnika przez pacjenta, bez ponoszenia kosztów finansowych, bądź występowania innego rodzaju ograniczeń⁴. Elementem wpływającym na siłę konkurencji pomiędzy płatnikami, obok ich liczby, jest udział w rynku największego płatnika⁵ – im większa koncentracja, tym słabsze są bodźce do maksymalizacji efektywności.

Płatnik może obejmować swoim zasięgiem cały kraj lub wybrane regiony. Gdy występuje kilku płatników lub istnieje obowiązek działania we wszystkich regionach kraju, nie mogą oni dokonywać selekcji ze względu na cechy społeczno-epidemiologiczne mieszkańców poszczególnych regionów. W tej sytuacji płatnicy muszą konkurować o wszystkich pacjentów.

Klasyfikacja według przedmiotu ochrony dotyczy dwóch elementów: koszyka świadczeń oraz dopłat do świadczeń. W przypadku ściśle określonego, jednolitego koszyka świadczeń dla wszystkich ubezpieczonych, bez możliwości ingerencji płatnika w jego zawartość, konkurencja będzie dotyczyła, jeżeli to możliwe, ceny oraz jakości kontraktowanych świadczeń (w tym jakości udzielania świadczeń). Nawet, jeżeli zakres świadczeń będzie jednakowy (standardowa cena i jakość), to konkurencja pomiędzy płatnikami może dotyczyć świadczeń dodatkowych. Natomiast, jeżeli bazowy zakres świadczeń jest różny (np. możliwość oferowania różnych procedur), wówczas konkurencja pomiędzy płatnikami jest silniejsza. Dużą rolę należy

⁴ A. Hnatyszyn-Dzikowska, *Konkurencja między płatnikami w opiece zdrowotnej. Ujęcie teoretyczne*, [w:] Polszakiewicz B., Boehlke J. (red.), *Ekonomia i Prawo*, Tom XII, nr 2/2013, s. 287–297.

⁵ W.P. van de Ven, K. Beck, F. Buchner, i in., *Risk adjustment and risk selection on the sickness fund insurance market in five European countries*, *Health Policy*, 2003, nr 65, s. 75-98.

przysiężać do jakości informacji przekazywanych klientom, a szczególnie przejrzystości opisu produktu – świadczenia zdrowotnego.

Dopłaty do świadczeń dotyczą poziomu finansowania usług zdrowotnych. Współpłacenie (*co-payment*) jest najczęstszym (obok instytucji lekarza pierwszego kontaktu określanego tzw. strażnikiem systemu (*gate-keeper*)), narzędziem racjonowania korzystania ze świadczeń zdrowotnych. Jeżeli w systemie istnieje możliwość oferowania różnego poziomu współpłacenia, w zależności od wysokości opłaconej składki, płatnicy mogą wykorzystywać ten instrument jako element konkurencji. Jednocześnie, gdy poziom współpłacenia jest identyczny dla wszystkich pacjentów, podobnie jak w przypadku jednolitego koszyka, konkurować można dodatkowymi produktami.

Podziału płatników można dokonać również według podmiotu ochrony. W przypadku, gdy przypisanie pacjenta do danego płatnika jest ustalone systemowo, np. według grupy zawodowej czy miejsca zamieszkania, nie można mówić o konkurencji pomiędzy płatnikami. Natomiast, jeżeli nie istnieje warunkowy podział pacjentów pomiędzy poszczególnych płatników, konkurencja między nimi jest możliwa.

System wyrównywania ryzyka polega na bezpośredniej redystrybucji środków finansowych do płatników posiadających zawarte umowy ubezpieczenia zdrowotnego z osobami o podwyższonym ryzyku zachorowania. W celu ustalenia wielkości redystrybucji środków określa się grupy ryzyka, na podstawie których kalkuluje się średnie koszty związane z daną grupą. Czynniki ryzyka, najczęściej brane pod uwagę przy określaniu wysokości składki korygującej, to wiek i płeć. Poza nimi w niektórych systemach uwzględnia się również: źródło dochodów, miejsce zamieszkania, grupy kosztów farmaceutycznych czy diagnostycznych. Dla poszczególnych pacjentów oceniane są wszystkie te czynniki, a składka korygująca ryzyko jest sumą zwyżek / zniżek za każdy czynnik. Wyrównywanie ryzyka polega na wyrównaniu średnich kosztów dla wszystkich grup ryzyka.

Występują dwa rodzaje wyrównywania ryzyka/szkodowości pomiędzy płatnikami:

- wyrównywanie ryzyka *ex ante*,
- wyrównywanie szkodowości *ex post*.

W pierwszym przypadku dopłaty następują na początku roku polisowego, stąd wyrównywana jest struktura ryzyka. Takie dopłaty często są określone mianem składki korygującej ryzyko (*risk-adjustment contribution*).

Aby zapobiec strategii pośredniej selekcji ryzyka przez płatników, wprowadza się systemy wyrównywania szkodowości (*cost-based compensations*). Polegają one na tym, że płatnicy, których wydatki na świadczenia zdrowotne (łącznie, w poszczególnych kategoriach, za poszczególne grupy ubezpieczonych / osoby ubezpieczone) przekroczyły określony poziom graniczny otrzymują rekompensatę (najczęściej z tworzonego w tym celu funduszu solidarnościowego) od tych płatników, którzy ponieśli w danym roku wydatki poniżej ustalonego poziomu⁶. Wyrównanie *ex post*, to wyrównanie wydatków po upływie roku polisowego. Należy określić zasady kompensacji wydatków *ex post*. Im wyższy poziom

⁶ B. Więckowska, *Systemy wyrównywania szkodowości funkcjonujące w bazowych systemach zabezpieczenia zdrowotnego z konkurencją pomiędzy płatnikami trzeciej strony*, Problemy Zarządzania, 2013, vol. 11, nr 1 (41), t. 2, s. 193-203.

kompensat, tym mniejsze ryzyko finansowe, oraz tym mniejsza odpowiedzialność płatnika za nieefektywność ekonomiczną⁷. Modele wyrównywania szkodowości nie powinny być prostym pokryciem niesfinansowanych wydatków, lecz powinny przypominać umowy reasekuracyjne stosowane na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym pokrywające określony procent poniesionych kosztów.

Płatnicy i świadczeniodawcy powinni mieć swobodę zawierania umów i negocjowania ich treści (np. cen, jakości i świadczeń). Swoboda zawierania umów nie zawsze sprzyja konkurencji. W przypadku nieodpowiedniego systemu wyrównywania ryzyka płatnicy mogą zdecydować się na oferowanie niskiego poziomu ochrony dla osób przewlekle chorych (czyli tych, generujących najwyższe koszty opieki). Nie będą oni podpisywać kontraktów z tymi świadczeniodawcami, którzy są postrzegani jako najlepsi w zakresie świadczenia usług osobom reprezentującym wysokie ryzyko. Z tego powodu istotne jest właściwe funkcjonowanie instytucji pro-konsumenckich⁸.

2. Modele konkurencji między płatnikami w systemach opieki zdrowotnej państw UE

Wszystkie kraje UE starają się budować systemy zdrowotne, na wspólnych wartościach takich jak: solidarność, powszechność, równość, dostęp do kompleksowego pakietu bezpiecznych i skutecznych usług zdrowotnych wysokiej jakości. W poszczególnych krajach inny jest nacisk na te wartości. Niektóre kraje większą wagę przywiązują do rozwoju usług publicznych niż do efektywności lub kontroli kosztów, a inne odwrotnie.

W tabeli 2. dokonano klasyfikacji krajów ze względu na możliwość występowania konkurencji między płatnikami w systemach zdrowotnych.

Tabela 2. Grupowanie krajów według cech systemu płatników wskazujących na możliwość występowania konkurencji

System z jednym płatnikiem	System z wieloma płatnikami		
	Rozdzielność przedmiotowa	Rozdzielność podmiotowa	Możliwość wyboru
Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Dania, Estonia, Hiszpania, Irlandia, Luksemburg, Łotwa, Malta, Portugalia, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy	Finlandia, Litwa, Polska, Rumunia	Austria, Francja, Grecja	Belgia, Czechy, Holandia, Niemcy, Słowacja, Szwajcaria

Zródło: Opracowanie własne na podstawie B. Więckowska, *Konkurencja między płatnikami...* op. cit., s. 27.

⁷ E.M van Barneveld, L. M. Lamers, R.C. van Vliet, W.P. van de Ven, *Risk sharing as a supplement to imperfect capitation: a tradeoff between selection and efficiency*, *Journal of Health Economics*, 2001, vol.20, s. 147-168.

⁸ B. Więckowska, *Konkurencja między płatnikami w bazowym systemie zabezpieczenia zdrowotnego*, op.cit., s.24.

W Europie jest obecnie sześć systemów zdrowotnych, gdzie występuje model konkurujących płatników (Belgia, Czechy, Holandia, Niemcy, Słowacja i Szwajcaria), natomiast wśród nowych krajów członkowskich UE tylko dwa.

Poniżej w tabeli 3. zostały syntetycznie przedstawione cechy systemów zdrowotnych państw z konkurującymi płatnikami.

Tabela 3. Charakterystyczne cechy systemów opieki zdrowotnej państw z konkurencją między płatnikami

Cechy	Belgia	Holandia	Niemcy
Rodzaj płatnika	Kasy chorych - instytucje non-profit	Prywatne firmy ubezpieczeniowe	Kasy chorych, funkcjonujące od 1883 r. ⁹
Liczba płatników	7 zrzeczeń kas chorych, (Mutualities), powiązane religijnie bądź politycznie	26 ubezpieczycieli (w 2014 r.)	132 kasy chorych i 6 prywatnych funduszy ubezpieczeniowych (w 2014 r.)
Udział w rynku	Jedna kasa chorych Krajowe Zrzeszenie Funduszy Chrześcijańskich posiada 42% ubezpieczonych	Cztery grupy ubezpieczeniowe posiadają 90% rynku ubezpieczeń zdrowotnych	10 największych kas chorych posiada 2/3 rynku osób ubezpieczonych w systemie ubezpieczeń powszechnych
Wysokość składki	Oplacana łącznie jako ubezpieczenie społeczne, pracownik 13,07% wynagrodzenia brutto, pracodawca 24,77%. Samozatrudnieni: 22,00% lub 14,16% w zależności od osiąganego dochodu	Średnio 6,95% dochodu (maksymalna wartość roczna to 3 573 €) dla pracowników. Samozatrudnieni 4,85% dochodu (pułap roczny 2 494 €, dane dla 2015 r.)	Od 2011 r. jednolita wysokość składek, proporcjonalna do dochodu 8,2% pracownik, 7,3% pracodawca (15,5%), miesięczne ograniczenie dochodowe to 4 050 € (w 2014 r.)
Wyrównywanie ryzyka	Model ekonometryczny, ze zmiennymi: status socjoekonomiczny (emeryt, osoba samotna, osoba niepełnosprawna), wiek, płeć, współczynnik umieralności, choroby przewlekłe, struktura gospodarstwa domowego, dochód, stopa bezrobocia, stopień urbanizacji).	Wszystkie osoby przypisywane do 520 tys. klas ryzyka Płatności różnicowane ze względu na wiek, płeć, wskaźnik niepełnosprawności, status społeczno-ekonomiczny, grupę kosztów lekowych (Pharmacy based Cost Group – PCG), grupę kosztów diagnostycznych (Diagnostic Cost Groups – DCG), samozatrudnieniu (tak/ nie)	Centralny Fundusz Realokacji, rozdziela środki finansowe za względu na zachorowalność (morbidity-based), bazujące na programach zarządzania chorobą (disease management programmes - DMPs) dla osób przewlekłe chorych), poziom niepełnosprawności, wiek i płeć. Zdefiniowano 80 programów chorobowych

⁹ 85% mieszkańców Niemiec ubezpieczonych jest w obowiązkowo lub dobrowolnie w kasach chorych, 11% posiada prywatne ubezpieczenia zdrowotne, a 4% objęte jest sektorowymi programami zdrowotnymi (np. wojsko).

Cechy	Belgia	Holandia	Niemcy
Wyrównywanie szkodowości	Wysoki poziom wyrównywania szkodowości ex post	Niewielkie rekompensaty oparte na rzeczywistych kosztach	Brak systemu wyrównywania szkodowości
Ubezpieczenia dodatkowe	Mogą je wykupić w kasie chorych, w której posiadają ubezpieczenie podstawowe lub w dowolnej komercyjnej firmie ubezpieczeniowej. Przeznaczone na świadczenia nieobjęte koszykiem podstawowym	Wykupione przez ponad 80% populacji, najczęściej u tego samego ubezpieczyciela. Przeznaczone na świadczenia nieobjęte ubezpieczeniem podstawowym, np. opieka dentystryczna dla dorosłych, fizjoterapia, okulary, medycyna alternatywna	Są dwójakiego rodzaju: suplementarne ubezpieczenia prywatne, dla osób wyłączonych z systemu KCH, ubezpieczenia dodatkowe i uzupełniające dla osób ubezpieczonych w KCH, obejmują świadczenia nierefundowane i dopłaty out of pocket
Swoboda zawierania umów	Negocjowane ceny świadczeń pomiędzy kasami chorych a świadczeniodawcami	Pełna swoboda zawierania umów ze świadczeniodawcami	Swoboda zawierania umów na poziomie regionalnym. Warunki są ustalane na poziomie federalnym
Różnicowanie świadczeń	Lista dostępnych świadczeń nie podlega różnicowaniu	Każdy ubezpieczony w umowie ma wskazany zakres opieki i warunki jej otrzymania oraz świadczeniodawców, którzy będą ją realizować	W 95% oferta jest jednakowa, regulowana ustawowo. Różnicuje ją poziom obsługi oraz świadczenia dodatkowe, np. programy profilaktyczne
Współpłacenie	Obowiązkowe dla wszystkich ubezpieczonych. Preferencje dla, np. emerytów, niepełnosprawnych	Wszystkie świadczenia są płatne, zwracane przez ubezpieczyciela. Pacjenci mogą uzyskać zniżkę w składce, jeżeli wybiorą wyższą franszyzę redukcyjną	Współpłacenie jest obowiązkowe, wyłączone są pewne grupy społeczne o niskich dochodach
Dopłaty do ubezpieczenia	Istnieje system zwolnień z opłat dla osób najniżej zarabiających	Ok. 57% gospodarstw domowych otrzymuje dopłaty zależne od dochodu (zasilek opiekuńczy)	Istnieje system zwolnień z opłat dla osób najniżej zarabiających (2% dochodów gospodarstwa domowego, 1% dla osób przewlekle chorych)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Belgia: S. Gerkens, S. Merkur, *Belgium. Health system review. Health System in Transition*, 2010, vol. 12, no. 5, s. 15-101., W.P. van de Ven, K. Beck, C. van de Voorde, J. Wasem, I. Zmora, *Risk adjustment and risk selection in Europe: 6 years later, Health Policy*, 2007, no. 83, s. 162-179., Holandia: M. Kroneman, W. Boerma, M. van den Berg, P. Groenewegen, J. de Jong, E. van Ginneken, *Netherlands: health system review. Health Systems in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2016; vol. 18, no. 2, s. 76-82., W.P. van de Ven, F.T. Schut, *Managed competition in the Netherlands: still work-in-progress, Health Economics*, 2009, vol. 18, issue 3, s. 253-255. Niemcy: R. Busse, M. Blümel, *Germany: health system review. Health Systems in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2014, vol. 16, no. 2, s. 41-140., R. Busse, *Disease Management Programs in Germany's statutory health insurance system. Health Affairs*, 2004, vol. 23, no. 3, s. 56-67.

Tabela 3. ciąg dalszy

Cechy	Czechy	Słowacja	Szwajcaria
Rodzaj płatnika	Kasy chorych, instytucje non-profit	Kasy chorych (Towarzystwa Ubezpieczeń Zdrowotnych), są spółkami akcyjnymi nastawionymi na zysk	Prywatne zakłady ubezpieczeń (MHI), instytucje non profit
Liczba płatników	7 kas chorych	3 towarzystwa ubezpieczeń zdrowotnych	61 prywatnych zakładów ubezpieczeń
Udział w rynku	Powszechna Kasa Chorych (Všeobecná zdravotní pojišťovna -VZP), skupia ponad 60% ubezpieczonych	Powszechna Kasa Chorych Všeobecná zdravotná poisťovňa a.s. – skupia 64% ubezpieczonych	Czterech największych ubezpieczycieli obejmuje 40% rynku
Wysokość składki	13,5% wynagrodzenia przed opodatkowaniem, płacone w 4,5% przez pracownika i w 9% przez pracodawcę. Samozatrudnieni - 13,5%, płacone od połowy zysków firmy ¹⁰	14% podstawy wymiaru dla pracowników (10% pokrywa pracodawca a 4% pracownik) i samozatrudnionych. W przypadku osób nieaktywnych budżet płaci 4,78% przeciętnego wynagrodzenia ¹⁰	Mogą różnicować składkę ze względu na wiek (trzy grupy wiekowe 0-18, 19-25, 26+) oraz kanton. Szacuje się, że stanowi ona 5%-14% otrzymywanych dochodów ¹⁰
Wyrównywanie ryzyka	Podział ryzyka według wieku (5-letnie grupy) oraz płci – łącznie 36 grup, wzbogacony o grupy kosztowe zażywanych leków (PCGs). Fundusz zarządzany przez VZP	Dotyczy 95% składek. Model obejmuje 68 grup, wyróżnionych względem aktywności ekonomicznej, wieku (17-pięcioletnich podgrup) oraz płci	Model korekty ryzyka uwzględnia: wiek (15 grup), płeć, hospitalizacje (powyżej 3 dni), a od 2017 r. planuje się włączyć wydatki na leki przekraczające 5 000 Fr
Wyrównywanie szkodowości	Obejmuje 80% kosztów powyżej limitu dla każdego ubezpieczonego, gdy koszt leczenia przekroczył 25-krotność przeciętnego kosztu leczenia w systemie	Nie występuje	Nie występuje
Ubezpieczenia dodatkowe	Stanowią 0,2% całkowitych wydatków zdrowotnych	Oferowane przez KCH i ubezpieczycieli prywatnych. Stanowią one 0,02% wydatków zdrowotnych	Realizowane przez MHI lub prywatne zakłady for profit. Stanowią 7% wydatków na zdrowie. Są objęte preferencjami podatkowymi
Swoboda zawierania umów	Kasy chorych mają swobodę zawierania, liczby i zakresu usług. Ceny negocjuje Ministerstwo Zdrowia	Towarzystwa ubezpieczeniowe negocjują ceny oraz liczbę kontraktowanych świadczeń	Silne korporacje świadczeniodawców i płatników. Negocjacje umów na poziomie federalnym

¹⁰ Udział środków budżetowych w ogólnej kwocie środków pochodzących ze składek zdrowotnych wyniósł w Czechach - 26%, na Słowacji - 38% i w Szwajcarii - 26%.

Różnicowanie świadczeń	Ministerstwo Zdrowia definiuje listę świadczeń, finansowanych z funduszy kas chorych oraz poziom współpłacenia	KCH nie mają prawa różnicować zakresu oferowanych świadczeń, składek ani poziomu współpłacenia	Wszystkie zakłady muszą oferować taki sam bazowy zakres ochrony
Współpłacenie	Występują dopłaty do świadczeń realizowanych poza standardowym czasem pracy.	Występują dopłaty do świadczeń udzielanych w nagłych wypadkach.	10% udział własny w kosztach świadczeń, prawo zabrania pokrywania go w ramach ubezpieczenia dodatkowego.
Dopłaty do ubezpieczenia	-	-	Mniej niż 1/3 gospodarstw domowych otrzymuje dopłaty do składek.

Zródło: opracowanie własne na podstawie: Czechy: J. Alexa, L. Rečka, J. Votápková, E. van Ginneken, A. Spranger, F. Wittenbecher, *Czech Republic: Health system review. Health Systems in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2015; vol. 17, no. 1, s. 21-67., R. Chalupka, Improving risk adjustment in the Czech Republic, Prague Economic Papers, no. 3, 2010, s. 239. Słowacja: T. Szalay, P. Pažitný, A. Szalayová, S. Frisová, K. Morvay, M. Petrovič, E. van Ginneken, *Slovakia: Health system review. Health Systems in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2011, vol. 13, no. 2, s. 20-78. Szwajcaria: C. de Pietro, P. Camenzind, I. Sturny, L. Crivelli, S. Edwards-Garavoglia, A. Spranger, F. Wittenbecher, W. Quentin, Switzerland: Health system review. Health Systems in Transition, European Observatory on Health Systems and Policies, 2015; vol. 17, no. 4, s. 25-114., W. van de Ven, K. Beck, F. Buchner, E. Schokkaert, F. Schut, A. Shmueli, J. Wasem, Preconditions for efficiency and affordability in competitive healthcare markets: Are they fulfilled in Belgium, Germany, Israel, the Netherlands and Switzerland?, *Health Policy*, 2013, no. 109, s. 226-245.

Państwa Europy Środkowo-Wschodniej

W państwach Europy Środkowo-Wschodniej należących do Unii Europejskiej (pomijając Czechy i Słowację) w przeważającej większości ochrona zdrowia jest finansowana ze składek na ubezpieczenie zdrowotne. Wyjątkiem jest Łotwa gdzie ochrona zdrowia finansowana jest z budżetu państwa. W przeważającej większości państw występuje jeden płatnik - fundusz zdrowotny. Pewnym odstępstwem od reguły jest Polska, gdzie występuje jeden płatnik Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ) z 16 oddziałami terytorialnymi, które kontraktują i rozliczają realizację świadczeń zdrowotnych. Każda osoba jest przypisana według miejsca zamieszkania do jednego oddziału NFZ. Podobnie jest w Rumunii, istnieje jeden płatnik z 42 oddziałami powiatowymi, których zadaniem jest zawieranie umów ze świadczeniodawcami. Ponadto utworzone zostały dwa oddzielne fundusze zdrowotne, jeden przez Ministerstwo Transportu, a drugi przez Ministerstwa: Obrony, Sprawiedliwości i Spraw Wewnętrznych. Wyjątkiem od reguły pojedynczego płatnika jest Litwa, gdzie występuje 5 kas chorych. Pacjenci nie mają prawa wyboru ubezpieczyciela, gdyż są przypisani do kasy według miejsca zamieszkania.

Współpłacenie za usługi zdrowotne, poza dopłatą do świadczeń dentystycznych i leków, występuje w: Bułgarii, Chorwacji, Estonii, Łotwie i Słowenii.

Poza Słowenią, Chorwacją i Węgrami w pozostałych państwach ubezpieczenia komplementarne stanowią bardzo niewielki procent. Nie można mówić o konkurencji firm ubezpieczeniowych o pacjenta. Rozwinięty jest natomiast rynek firmowych abonamentów medycznych, przez które zakłady pracy opłacają pracownikom opiekę zdrowotną.

3. Efektywność systemów ochrony zdrowia wybranych państw UE

Nie ma ustalonego zestawu determinant, które powodują, że wprowadzenie konkurencji między płatnikami poprawia wydajność systemu opieki zdrowotnej. Zależy ona od konkretnych problemów systemu ochrony zdrowia i celów, które zostały postawione. Konkurencja, podobnie jak inne instrumenty polityki zdrowotnej, nie poprawiają wszystkich wskaźników zdrowotnych w tym samym czasie.

Odpowiednie wskaźniki dla lat 2013-2015 zostały zaprezentowane, dla krajów z konkurencją między płatnikami w tabeli 4 i dla pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, członków Unii Europejskiej, w tabeli 5.

Tabela 4. Wskaźniki zdrowotne państw z konkurencją między płatnikami

Effekt	Belgia	Czechy	Holandia	Niemcy	Słowacja	Szwajcaria
LE	81,1	78,8	81,9	81,0	76,7	83,4
HALE	71,1	69,4	72,2	71,3	68,1	73,1
THE % GDP	10,59	7,41	10,90	11,30	8,50	11,66
GG%THE	77,87	84,54	87,00	76,99	72,51	66,00
PE%THE	22,13	15,46	13,00	23,01	27,49	34,00
OOP%THE	17,81	14,33	5,22	13,20	22,54	26,80
PPP%PE	18,67	1,04	45,77	38,80	0,00	21,79
THE per capita w \$ PPP	4392	2146	5202	5182	2179	6469
Leki w % GDP	1,44	1,39	0,85	1,60	2,00	1,23
PE na leki w % GDP	0,5	0,5	0,2	0,4	0,7	0,4
Lekarze na 1000 mieszk.	4,88	3,62	2,86	3,89	3,32	4,05
Wypisani na 1000 mieszk.	166	207	115	248	196	171
Łóżka na 1000	6,25	6,45	4,66	8,2	5,8	4,68
Wypisani/łożka	26,56	32,09	24,68	30,24	33,79	36,54
Sr. czas pobytu	7,9	9,4	6,4	9,1	7,5	8,7
UNMET	7,7	5,9	3,0	11,1	7,3	3,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie WHO, <http://apps.who.int/gho/data/node.home>, dostęp 20.08.2016 r. Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, [dostęp 20.08.2016].

Podstawowymi wskaźnikami oceny stanu zdrowia, świadczącymi o zdrowiu całej populacji, jakości opieki zdrowotnej, czy warunkach życia społeczeństwa jest oczekiwana długość życia i oczekiwana długość życia w zdrowiu. Miary te są powszechnie akceptowane w literaturze przedmiotu¹¹.

Oczekiwana długość życia w momencie urodzenia to liczba lat, jaką może przeżyć nowo narodzone dziecko przy założeniu, że prawdopodobieństwo zgonu w każdym roku życia będzie takie same, jak w chwili urodzenia. Koncepcję oczekiwanej długości życia w zdrowiu

¹¹ M. Kunasz, *Analiza syntetycznych miar sytuacji zdrowotnej ludności w krajach unijnych, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, 2015, nr 43, s. 136-150.

opracowano w celu oceny, czy obserwowany przyrost oczekiwanej długości życia związany jest z wydłużaniem się życia w dobrym czy w złym zdrowiu¹². Całkowite wydatki na zdrowie (*total health expenditure - THE*) zostały wyrażone jako procent PKB (*GDP*). Wydatki publiczne (*general government - GG*) i prywatne (*private expenditure - PE*) określają strukturę finansowania. Wydatki bezpośrednie (*out-of-pocket - OOP*) pokazują z jakiego źródła są finansowane wydatki prywatne, czy są to bezpośrednie wydatki gospodarstw domowych, czy też środki pochodzą z ubezpieczeń dodatkowych. Jak już zostało wspomniane część środków prywatnych pochodzi z opłaconych z góry abonamentów medycznych (*private prepaid plans - PPP*). Całkowite wydatki na zdrowie zostały przeliczone na mieszkańca według parytetu siły nabywczej PPP i wyrażone w dolarach. Uwzględniono również wydatki na produkty farmaceutyczne, oraz wydatki prywatne na leki, wyrażone jako procent PKB. Przedstawiono także liczbę lekarzy, liczbę wypisanych pacjentów i liczbę łóżek szpitalnych, przeliczone na 1 000 mieszkańców. Iloraz liczby wypisanych do liczby łóżek informuje o wykorzystaniu łóżek szpitalnych. Średni czas pobytu pokazuje, ile przeciętnie dni pacjent jest hospitalizowany. Zmienna UNMET przedstawia jaki procent mieszkańców z pierwszego kwintyla dochodowego, zgłaszało niezaspokojone potrzeby zdrowotne.

Porównując wyniki zawarte w tabelach 4 i 5 należy zauważyć, że oczekiwana długość życia w Belgii, Holandii, Niemczech, Szwajcarii i Słowenii jest zdecydowanie wyższa niż w pozostałych państwach Europy Środkowo-Wschodniej.

Tabela 5. Wskaźniki zdrowotne nowych państw członkowskich UE

Efekt	Bułgaria	Chorwacja	Estonia	Litwa	Łotwa	Polska	Rumunia	Słowenia	Węgry
LE	74,5	78,0	77,6	73,6	74,6	77,5	75,0	80,8	75,8
HALE	66,4	69,4	69,0	66,1	67,1	68,7	66,8	71,1	67,4
THE %GDP	8,44	7,80	6,38	6,55	5,88	6,35	5,57	9,23	7,40
GG%THE	54,57	81,87	78,82	67,87	63,18	70,98	80,40	71,73	65,98
PE%THE	45,43	18,13	21,18	32,13	36,82	29,02	19,60	28,27	34,02
OOP%THE	44,19	11,21	20,72	31,27	35,13	23,46	18,87	12,07	26,59
PPP%PE	0,72	38,20	1,07	2,49	4,37	13,70	0,72	49,94	7,61
THE per capita w \$	1399	1652	1668	1718	940	1571	1079	2698	1827
Leki% GDP	3,34	2,38	1,15	1,73	1,50	1,38	1,81	1,80	2,26
PE na leki w % GDP	-	-	0,5	1,1	1	0,9	-	0,9	1,3
Lekarze na 1000 mieszk	3,87	3	3,24	4,12	3,58	2,21	2,45	2,52	3,08
Wypisani na 1000 mieszk	305	175	177	243	186	165	222	182	202
Łóżka na 1000 mieszk	6,81	5,86	5	7,28	5,8	6,57	6,67	4,55	7,03
Wypisani/łóżka	44,79	29,86	35,40	33,38	32,07	25,11	33,28	40,00	28,73
Średni czas pobytu	5,6	8,9	7,5	7,9	8,3	7	7,4	6,5	9,5
UNMET	12,6	13,3	14,7	9,9	32,3	16,9	14,9	0,7	14,3

Źródło: jak dla tab. 4.

¹² M. Burzyńska, J.T. Marcinkowski, Bryła M., Maniecka-Bryła I., *Life Expectancy i Healthy Life Years jako podstawowe miary oceny sytuacji zdrowotnej ludności*, Problemy Higieny i Epidemiologii, 2010, tom 91, nr. 4, s. 530-536.

Porównując natomiast wyniki LE (brak tej informacji w tabelach) według płci można zauważyć dużą różnicę w długości życia kobiet i mężczyzn. We wszystkich krajach z konkurującymi płatnikami oraz w Słowenii Estonii, Polsce i Chorwacji kobiety żyją przeciętnie powyżej 80 lat. Natomiast na Litwie i Łotwie mężczyźni nie dożywają przeciętnie siedemdziesiątego roku życia. Różnica w oczekiwanej długości życia kobiet i mężczyzn na Litwie wynosi aż 11 lat. W 4 krajach Europy Zachodniej oraz w Słowenii oczekiwana długość życia w zdrowiu wynosi powyżej siedemdziesięciu lat. Średnia różnica pomiędzy oczekiwaną długością życia i oczekiwaną długością życia w zdrowiu wynosi 9,6 lat dla krajów z konkurującymi płatnikami i 8,4 lat dla pozostałych analizowanych krajów.

Powyżej 10% PKB na zdrowie wydają: Belgia, Holandia, Niemcy i Szwajcaria. Mniej niż 7% PKB wydaje się w: Rumunii, Łotwie, Polsce, Estonii i Litwie. Wysoki udział finansowania publicznego – powyżej 80% – występuje w Rumunii, Chorwacji, Czechach i Holandii. Najniższy poziom finansowania publicznego występuje w Bułgarii, Łotwie, Węgrzech, Szwajcarii i Litwie. Wysoki udział bezpośrednich płatności pacjentów obserwuje się w Bułgarii, na Łotwie i w Szwajcarii. W Szwajcarii są one wynikiem przepisów prawa o bezpośrednim współpłaceniu. Abonamenty medyczne i inne opłacone z góry programy zdrowotne są popularne w Słowenii, Holandii, Chorwacji i Niemczech.

Najwyższe wydatki na zdrowie na mieszkańca, uwzględniające parytet siły nabywczej, są w Szwajcarii. Najniższe wydatki zaobserwowano na Łotwie, w Rumunii i Bułgarii. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej wydatki na produkty farmaceutyczne (mierzone jako procent PKB) są wyższe, a duża część tego finansowania pochodzi ze środków gospodarstw domowych (wysokie dopłaty prywatne – out-of-pocket – do leków).

Najmniej lekarzy w przeliczeniu na 1 000 mieszkańców jest w Polsce, Rumunii i Słowenii, najwięcej w Szwajcarii, na Litwie i w Belgii. Tylko 155 Holendrów i aż 305 Bułgarów, w przeliczeniu na 1 000 mieszkańców, korzysta z opieki szpitalnej. Najwięcej łóżek szpitalnych w stosunku do liczby mieszkańców mają Niemcy, Litwa i Węgry, najmniej Słowenia, Holandia i Szwajcaria. Najwięcej osób leczonych na jedno łóżko przypada w Bułgarii i Słowenii, najmniej w Holandii, Polsce, Belgii, Węgrzech i Chorwacji. Najkrótszy średni czas pobytu na oddziale zaobserwowano w Bułgarii, Holandii i Słowenii. Najdłużej pacjenci przebywają w szpitalach na Węgrzech, w Czechach i Niemczech. Aż 32% najbiedniejszych Łotyszy deklaroowało niezaspokojone potrzeby zdrowotne, głównie z powodu zbyt wysokiej ceny. Jest to wynikiem ogólnie niskich wydatków na opiekę zdrowotną w tym kraju, wysokich opłat bezpośrednich do świadczeń i gate-keepingu. Niezaspokojone potrzeby zdrowotne deklaroowało również 17% Polaków, 15% Rumunów i Estończyków i np. 11% Niemców. Polacy z pierwszego kwintyla dochodów nie spełnili swoich potrzeb zdrowotnych z powodu zbyt wysokiej ceny usług i zbyt długich kolejek w oczekiwaniu na świadczenia, podobnie jak Niemcy. Dla Rumunów przeszkodą była zbyt wysoka cena, dla Estończyków zbyt długie kolejki oczekujących.

Wnioski

W krajach europejskich funkcjonują różnie zorganizowane systemy zdrowotne. Przeważają systemy z jednym płatnikiem. Występują również systemy zdrowotne z wieloma płatnikami, które konkurują o pacjentów, lub też pacjenci są przypisani terytorialnie lub branżowo do płatnika.

Systemy zdrowotne są finansowane z budżetu państwa, jak też ze składek na ubezpieczenie zdrowotne. W prawie wszystkich systemach społecznych ubezpieczeń zdrowotnych występuje finansowanie budżetowe. Przeważa finansowanie ze środków publicznych. W wielu krajach dużą rolę odgrywają komplementarne ubezpieczenia zdrowotne, przeznaczone na finansowanie świadczeń nieobjętych koszykiem podstawowym lub na zwrot wydatków związanych ze współpłaceniem za usługi (wyjątkiem jest Szwajcaria, gdzie współpłacenie musi odbywać się bezpośrednio od pacjenta, a nie z dodatkowego ubezpieczenia).

Nie udało się zauważyć znaczących różnic w efektywności funkcjonowania systemów opieki zdrowotnej państw, w których występuje konkurencja między płatnikami a systemami zdrowotnymi państw Europy Środkowo-Wschodniej należącymi do UE.

Zdecydowaną różnicę można zauważyć w oczekiwanej długości życia pomiędzy państwami Europy Zachodniej i Słowenią a państwami Europy Wschodniej. Mieszkańcy Europy Zachodniej żyją znacznie dłużej, szczególnie jest to widoczne u mężczyzn. Różnice w długości życia pomiędzy kobietami a mężczyznami są mniejsze i w późniejszym wieku zaczynają chorować. Podobny podział można zaobserwować w przypadku wielkości wydatków na opiekę zdrowotną na osobę. Między tymi zmiennymi istnieje silna korelacja.

Nie można zauważyć znaczących różnic w sposobie finansowania i efektywności funkcjonowania systemów ochrony zdrowia z jednym lub wieloma konkurującymi płatnikami. Należałoby porównać koszty leczenia pacjenta i być może te różnice byłyby widoczne. Zdecydowanie mniej pacjentów zgłaszało niezaspokojone potrzeby zdrowotne w systemach z wieloma konkurującymi płatnikami. Wśród krajów Europy Wschodniej najwięcej osób nie otrzymało opieki zdrowotnej z powodu wysokiej ceny. Najwięcej niespełnionych potrzeb zgłaszali mieszkańcy finansowanego z budżetu systemu opieki zdrowotnej na Łotwie.

Z przeprowadzonych badań wynika, że efekty zdrowotne nie są zależne od zorganizowania rynku płatników, przynajmniej nie w krótkim czasie. Państwa Europy Zachodniej i Słowenia osiągają porównywalne wyniki zdrowotne. Można domniemywać, że osiągnięte rezultaty zdrowotne zależą od zamożności społeczeństwa i poziomu finansowania opieki zdrowotnej. Wydatki na zdrowie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej są wielokrotnie niższe, niż w krajach Europy Zachodniej, podobnie jak poziom zamożności mieszkańców.

Bibliografia

Alexa J., Rečka L., Votápková J., van Ginneken E., Spranger A., Wittenbecher F., *Czech Republic: Health system review. Health Systems in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2015, vol. 17, no. 1.

Busse R., *Disease Management Programs in Germany's statutory health insurance system*. Health Affairs, 2004, vol. 23, no. 3.

Busse R., Blümel M., *Germany: health system review. Health Systems in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2014, vol. 16, no. 2.

Burzyńska M., Marcinkowski J.T., Bryła M., Maniecka-Bryła I., *Life Expectancy i Healthy Life Years jako podstawowe miary oceny sytuacji zdrowotnej ludności*, Problemy Higieny i Epidemiologii, 2010, tom 91, nr 4.

Chalupka R., *Improving risk adjustment in the Czech Republic*, Prague Economic Papers, no. 3, 2010.

De Pietro C., Camenzind P., Sturny I., Crivelli L., Edwards-Garavoglia S., Spranger A., Wittenbecher F., Quentin W., *Switzerland: Health system review. Health Systems in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2015; vol. 17, no. 4.

Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, dostęp 20.08.2016 r.

Gerken S., Merkur S., *Belgium: health system review. Health System in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2010, vol. 12, no. 5.

Hnatyszyn-Dzikowska A., *Konkurencja między płatnikami w opiece zdrowotnej. Ujęcie teoretyczne*, [w:] B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ekonomia i Prawo*, Tom XII, nr 2/2013.

Kroneman M., Boerma W., van den Berg M., Groenewegen P., de Jong J., van Ginneken E., *Netherlands: health system review. Health Systems in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2016; vol. 18, no. 2.

Kujawska J., *Wpływ przepisów prawnych UE na konkurencyjność systemów ochrony zdrowia*, [w:] A. Grynja (red.), *Wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wilno 2015.

Kunasz M., *Analiza syntetycznych miar sytuacji zdrowotnej ludności w krajach unijnych*, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy, 2015, nr 43.

Szalay T., Pažitný P., Szalayová A., Frisová S., Morvay K., Petrovič M., van Ginneken E., *Slovakia: Health system review. Health Systems in Transition*, European Observatory on Health Systems and Policies, 2011, vol. 13, no. 2.

Van Barneveld E.M, Lamers L.M, Van Vliet R.C.J.A., Van de Ven W.P., *Risk sharing as a supplement to imperfect capitation: a tradeoff between selection and efficiency*, Journal of Health Economics, 2001; vol. 20, issue 2.

Van de Ven W.P., Beck K., Buchner F., Chernichovsky D., Gardiol L., Holly A., Lamers L.M., Schokkaert E., Shmueli A., Spycher S., van de Voorde C., van Vliet R.C., Wasem J., Zmora I., *Risk adjustment and risk selection on the sickness fund insurance market in five European countries*, Health Policy, 2003, no. 65.

Van de Ven W.P., Beck K., Buchner F., Schokkaert E., Schut F.T., Shmueli A., Wasem J., *Preconditions for efficiency and affordability in competitive healthcare markets: Are they fulfilled in Belgium, Germany, Israel, the Netherlands and Switzerland?*, Health Policy, 2013, no. 109.

Van de Ven W.P., Beck K., van de Voorde C., Wasem J., Zmora I., *Risk adjustment and risk selection in Europe: 6 years later*, Health Policy, 2007, no. 83.

Van de Ven, W.P., Schut F.T., *Managed competition in the Netherlands: still work-in-progress*, Health Economics, 2009, vol. 18, issue 3.

WHO, <http://apps.who.int/gho/data/node.home>, dostęp 20.08.2016 r.

Więckowska B., *Konkurencja między płatnikami w bazowym systemie zabezpieczenia zdrowotnego*, Ernst&Young, Sprawne Państwo, Warszawa 2010.

Więckowska B., *Systemy wyrównywania szkodowości funkcjonujące w bazowych systemach zabezpieczenia zdrowotnego z konkurencją pomiędzy płatnikami trzeciej strony*, Problemy Zarządzania, 2013, vol. 11, nr 1 (41), t. 2.

Włodarczyk W.C., *Polityka zdrowotna w społeczeństwie demokratycznym*, Uniwersyteckie Wydawn. Medyczne "Versalius, Łódź-Kraków-Warszawa, 1996.

ROZWÓJ INFRASTRUKTURY W PORTACH MORSKICH I LOTNICZYCH TRÓJMIASTA JAKO KLUCZOWY CZYNNIK WZMACNIAJĄCY ICH POTENCJAŁ KONKURENCYJNOŚCI

Streszczenie

Pomorze jest często nazywane bramą do całej polskiej gospodarki dzięki rozwojowi dwóch wielkich portów morskich w Gdańsku i w Gdyni, jak również ich połączeń zapleczych. Najważniejsze fakty i liczby dotyczące inwestycji i działalności w prywatnych terminalach portowych zostały opisane w poniższym artykule. Oba porty są ważnymi hubami logistycznymi w Europie Środkowo – Wschodniej. Ich korzystna lokalizacja sprawia, że przez kilka ostatnich lat sytuują się one w czołówce najszybciej rozwijających się portów na Bałtyku. Są to porty uniwersalne, obsługujące wszystkie rodzaje ładunków. Najbardziej spektakularny wzrost osiągnięto w obsłudze kontenerów. W latach 2007-2015 wzrost obrotów ładunkami skonteneryzowanymi wzrósł o 1125% w porcie gdańskim. W rezultacie port gdański jest na drugim a port gdyński na czwartym miejscu w rankingu największych portów kontenerowych na Bałtyku.

Lotnisko im. Lecha Wałęsy w Gdańsku ciągle utrzymuje trzecią pozycję na polskim rynku. W 2016 r. w porcie tym spodziewana jest obsługa ok. 4 mln pasażerów. Jako że w terminalu możliwa jest obsługa 5 mln pasażerów a procesy inwestycyjne modernizujące obsługę samolotów (np. system CAT II) i pasażerów (np. tzw. rękawy) zostały już zakończone, obecnie wyzwaniem jest kreowanie „Airport City” centrum biznesowego w najbliższym sąsiedztwie terminalu.

DEVELOPMENT OF TWO SEAPORTS IN GDAŃSK AND GDYNIA AND THE AIRPORT OF GDAŃSK AS A KEY FACTOR IMPROVING REGIONAL COMPETITIVENESS

Summary

The Pomeranian Region has often been called a gateway to the whole Polish economy thanks to development of two big seaports in Gdańsk and Gdynia as well as their hinterland connections. The most important facts and figures on the ports' activities and investments in many privately operated terminals are described in this article. Both ports are important logistic hubs in Central and Eastern Europe, whose advantageous location has placed them at the forefront of the fastest growing ports on the Baltic Sea over the last several years. They are universal ports handling all types of cargo. The most spectacular growth was achieved in container handling – in the port of Gdańsk it rose by 1125% in the period 2007-2015. As a result in 2015 the port of Gdańsk held 2nd and the port of Gdynia – 4th position in the ranking of container ports in the Baltic area.

Gdańsk Lech Wałęsa Airport takes permanently 3rd position in the Polish market. The airport expects 4 million passengers in 2016. As the terminal is capable of handling 5 million passengers and many operational investments (for example CAT II system) have already been completed, the next challenge is to create "Airport City" business center in the immediate vicinity of the terminal.

Keywords: seaport and airport infrastructure, competitiveness potential.

¹ Prof. UG, dr hab. Henryk Ćwikliński - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

² Dr Grzegorz Pawłowski - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

Wstęp

Celem niniejszego artykułu jest przebadanie rozwoju infrastruktury w powyższych węzłach transportowych, odnosząc to do uzyskanej pozycji konkurencyjnej, mierzonej przede wszystkim skalą obrotów i przeładunków. Analiza danych liczbowych oraz diagnoza procesów inwestycyjnych, pozwalają na identyfikację głównych przedsięwzięć infrastrukturalnych, wpływających na konkurencyjność badanych portów. W tym celu krótko przebadano trendy w zakresie działalności operacyjnej badanych podmiotów a następnie skonfrontowano je z kluczowymi inwestycjami infrastrukturalnymi. Tak przeprowadzone badania pozwoliły na sformułowanie syntetycznych wniosków, dotyczących rozwoju węzła transportowego w Trójmieście.

1. Obroty ładunkowe portów morskich w Gdańsku i w Gdyni w latach 2008-2015

Porty morskie są specyficznymi węzłami transportowymi, ogniskującymi aktywność gospodarczą nie tylko wąsko rozumianego sektora transportowego, ale odzwierciedlającymi kondycję ekonomiczną gospodarek, ich zaplecza i przedpola.

Obserwacja wahań dynamiki wzrostu gospodarczego pozwala na konfrontację tych zjawisk z klimatem koniunktury w sferze realnej, odzwierciedlanym przez obroty ładunkowe portów morskich. Po latach nieznacznie spadkowych, w badanych portach morskich 2010 rok przyniósł poprawę wskaźników obrotów całkowitych, ale rok 2011 znów zakończył się drobnym pogorszeniem tego wskaźnika (tabela 1). Sumaryczne zestawienie w roku 2011 wskazało niewielki spadek, spowodowany zmianą struktury przeładunków w porcie gdańskim (politycznie inspirowany spadek przeładunków rosyjskich produktów naftowych w Gdańsku).

Tabela 1. Przeładunki w portach morskich Trójmiasta w latach 2008 – 2015, (tys. ton)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Gdańsk	17781	18863	27182	25305	26898	30259	32278	35914
Gdynia	15467	13257	14735	15911	15809	17659	19405	18198
Razem	33248	32120	41917	41216	42707	47918	51683	54112

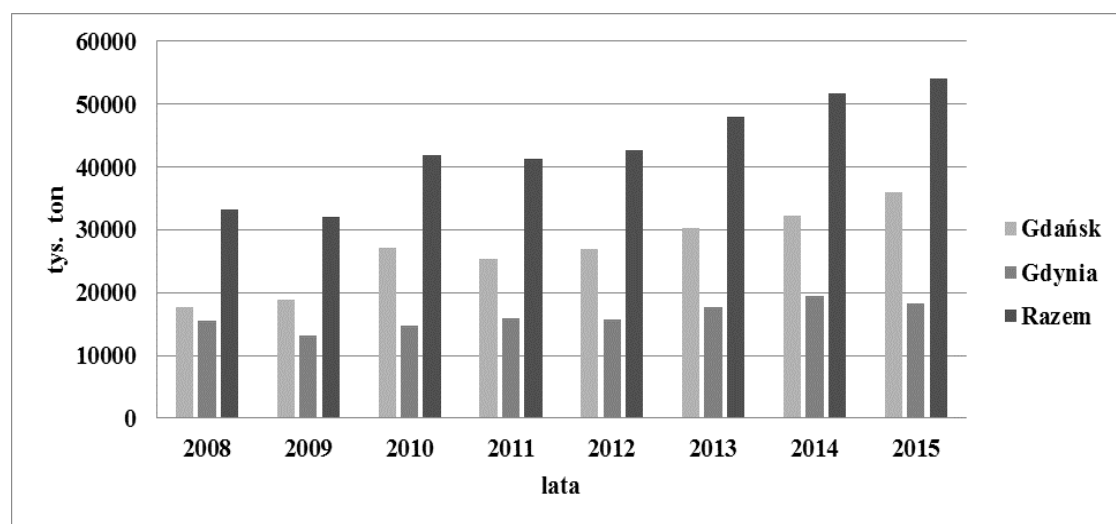
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: <http://www.portgdansk.pl/o-porcie/facts-and-figures>, <http://www.port.gdynia.pl/pl/port/statystyki>, [dostęp: 1.07.2016].

Jak widać na rysunku 1, obroty portu gdańskiego uległy zmniejszeniu w 2011 roku, ale nie były one aż tak niskie jak w latach 2008-2009³. Lata 2012-2015 przyniosły dalszy wzrost ogólnej sumy przeładunków w porcie gdańskim. Podobny trend zanotowano w Gdyni, przy czym w 2015 roku nastąpił niewielki spadek ogólnej liczby przeładunków, spowodowany

³ Szerzej: Ćwikliński H., *Polskie porty morskie na drodze do rozkwitu gospodarczego, w: Kryzys ekonomiczny a przestrzenny i funkcjonalny wymiar polityki gospodarczej*, red. K. Pająk, J.J. Tomidajewicz, UE w Poznaniu, Poznań 2011, s. 200-201.

najprawdopodobniej osiągnięciem przez ten port granicy wzrostu krótkookresowego. Dalszy wzrost obrotów w porcie gdyńskim jest spodziewanych dopiero w następnych latach, przy uwzględnieniu rozwoju potencjału przeładunkowego, infrastruktury akwatorium oraz poprawy ogólnoświatowej koniunktury handlowej, zwłaszcza w kierunkach azjatyckich. Można zatem uznać, że na tle światowego kryzysu gospodarczego oraz kryzysu finansów publicznych w USA i w krajach Unii Europejskiej, w badanym okresie sytuacja w sferze przeładunków w morskich portach Trójmiasta była stabilna.

Rysunek 1. Przeładunki w portach Trójmiasta w latach 2008 – 2015, (tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: <http://www.portgdansk.pl/o-porcie/facts-and-figures>, <http://www.port.gdynia.pl/pl/port/statystyki> [dostęp: 1.07.2016].

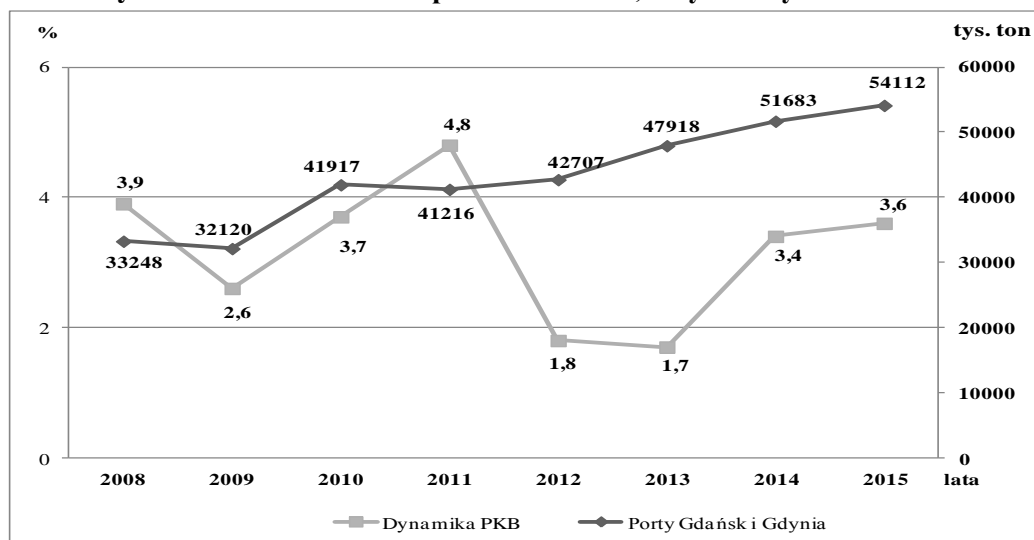
Jak można zauważyć w tabeli 2, w badanym okresie dynamika wzrostu gospodarczego w Polsce była bardziej niestabilna w porównaniu z dynamiką wzrostu przeładunków w obu portach morskich.

Tabela 2. Dynamika PKB w Polsce w latach 2008 - 2015, (%)

Lata	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dynamika PKB	3,9	2,6	3,7	4,8	1,8	1,7	3,4	3,6

Źródło: dane GUS.

Na rysunku 2 zestawiono trend zmian dynamiki PKB w Polsce oraz zmian przeładunków w portach morskich Trójmiasta. Jak widać na tym rysunku, tempo wzrostu przeładunków było w badanym okresie wyższe niż tempo wzrostu PKB w Polsce. Co więcej, w okresach dekonunktury i spadku dynamiki wzrostu PKB (lata 2012-2013) porty trójmiejskie wykazywały w porównaniu z PKB, systematyczny i stabilniejszy wzrost obrotów (rysunek 2).

Rysunek 2. Przeladunki w portach Gdańsk, Gdynia i dynamika PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów wewnętrznych Zarządu Morskiego Portu Gdańsk S.A.

2. Struktura przeladunków w trójmiejskich portach morskich w latach 2008-2015

Port Gdańsk

Pod względem struktury przeladunków zaobserwować można w porcie gdańskim wahania obrotów ładunkami masowymi, wobec systematycznego wzrostu przeladunku drobnicy, a zwłaszcza drobnicy skonteneryzowanej (tabele 3 i 4). Ma to ścisły związek z uruchomieniem w głębokowodnej części portu gdańskiego, nowoczesnego terminala kontenerowego (DCT)⁴. Jak można zaobserwować w tabeli 4, od roku 2010 nastąpił radykalny wzrost obrotów kontenerowych w porcie gdańskim, co ma ścisły związek z kolejnymi inwestycjami infrastrukturalnymi w DCT.

Tabela 3. Struktura przeladunków w Porcie Gdańsk w latach 2008-2015, (tys. ton)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Węgiel	1088	2716	3180	1789	1923	4589	3322	4487
Inne masowe	2633	2234	2 687	5012	4328	2650	3613	3445
Zboże	646	960	781	816	1018	1479	1629	1455
Drobnica	3059	3458	6132	7300	8888	10513	11230	11814
Paliwa płynne	10353	9493	14401	10387	10741	11026	12483	14710

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Zarządu Morskiego Portu Gdańsk S.A., Gdańsk 2016.

⁴ Deepwater Container Terminal, <http://www.dctgdansk.pl/> [dostęp: 1.07.2016].

Przeładunki węgla w 2015 roku były ponad czterokrotnie wyższe niż w 2008 roku, chociaż w analizowanym okresie widać duże wahania przeładunków tego surowca. Przeładunki innych ładunków masowych wykazywały pewne wahania, ale w dłuższym czasie widać ich ogólną stabilizację. W zakresie obrotów zbożem, w porcie gdańskim można zaobserwować systematyczny wzrost (mimo niewielkiego spadku w 2015 r.). Rozwój potencjału technicznego portu znajduje swoje odbicie w systematycznym wzroście przeładunków drobnicy, które z około 3 mln ton w 2008 roku wzrosły do blisko 12 mln ton w 2015 roku. Pomimo zakłóceń w przeładunkach paliw, spowodowanych zewnętrznymi uwarunkowaniami międzynarodowymi, które miały miejsce w 2011 roku, w porcie gdańskim od tamtego roku systematycznie rosną obroty surowcami ropopochodnymi i w 2015 roku przekroczyły one ponad 14 mln ton.

Uruchomienie nowoczesnej bazy przeładunku kontenerów w porcie gdańskim (DCT Gdańsk- przyjmuje największe statki świata) spowodowało wielokrotnie większe przeładunki kontenerowe w 2015 roku w stosunku do roku 2008 (tabela 4). W 2015 roku nastąpiło nieznaczne zmniejszenie liczby przeładowanych kontenerów (TEU), przy czym tonaż przeładunków kontenerowych wykazywał nadal trend wzrostowy. Rynek kontenerowy po latach systematycznych wzrostów przeszedł w 2015 roku w tendencję spadkową, co obserwowane jest nie tylko w Polsce ale także na całym bałtyckim rynku portowym⁵. Jednakże rozpoczęcie w 2016 roku radykalnej rozbudowy bazy o kolejny terminal (T2) rokuje na następne lata kontynuację wzrostowego trendu przeładunków kontenerów w porcie gdańskim.

Tabela 4. Przeładunki kontenerów w Porcie Gdańsk (TEU) w latach 2008-2015

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
185661	240623	511876	685643	928905	1177623	1212054	1091202

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Zarządu Morskiego Portu Gdańsk S.A., Gdańsk 2016.

Rozwój przeładunków w porcie gdańskim w najbliższych latach będzie silnie skorelowany z kolejną falą inwestycji infrastrukturalnych zarówno w części wewnętrznej, jak też na obszarze Portu Północnego.

Port Gdynia

Struktura przeładunków w porcie gdyńskim wskazuje na większą ich wrażliwość na zmiany koniunktury w otoczeniu. Tradycyjnie w Gdyni dominowała drobnica oraz ładunki masowe (tabela 5). Modernizacja terminali masowych oraz dwóch terminali kontenerowych spowodowała podtrzymanie dominacji tych właśnie ładunków w obrotach gdyńskiego portu. W roku 2009 port gdyński odczuł odpływ ładunków skonteneryzowanych, spowodowany utratą

⁵ M. Mateczak, Polskie porty morskie w 2015 roku. Podsumowanie i perspektywy na przyszłość, wyd. Actia Forum, Gdynia 2016, s. 4.

pozycji konkurencyjnej na rzecz głębokowodnej bazy DCT w Gdańsku⁶. Od tego czasu podjęto strategiczne inwestycje infrastrukturalne, zwłaszcza dotyczące parametrów akwatorium (głębokość torów wodnych), a kontynuowane przedsięwzięcia mają przywrócić atrakcyjność tego portu wobec konkurencji krajowej i międzynarodowej.

Tabela 5. Struktura przeładunków w Porcie Gdynia w latach 2008-2013 (tys. ton)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Węgiel i Koks	1343	1899	1684	1400	2050	2639	2061	1386
Inne masowe	2406	1908	2312	2771	1844	1630	1477	1356
Zboże	1300	1915	1664	1587	1782	2178	2899	3711
Drobnica	9615	6757	8160	9562	9920	11053	12693	11279
Paliwa	804	778	916	591	213	150	229	402

Źródło: materiały wewnętrzne ZMPGdynia S.A. oraz: <http://www.port.gdynia.pl/pl/port/statystyki>, [dostęp: 1.07.2016].

Jak można zaobserwować w tabeli 6, obroty kontenerowe w porcie gdyńskim radykalnie zmniejszyły się w 2009 roku i w następnych latach trwała powolna odbudowa utraconej pozycji na tym rynku. W roku 2011 przeładunki kontenerowe w porcie gdyńskim powróciły do poziomu sprzed „załamania” w roku 2009 a następnie rosły, osiągając maksimum w 2014 roku. Rok 2015 przyniósł spadek obrotów kontenerowych, jeszcze większy niż w porcie gdańskim. Aktualnie rozpoczęto w porcie gdyńskim kompleksowy projekt inwestycyjny, mający podnieść parametry akwatorium i tym samym spowodować podniesienie konkurencyjności portu do poziomu akceptowanego przez armatorów, operujących na akwenie Morza Bałtyckiego.

Tabela 6. Przeładunki kontenerów w porcie gdyńskim w latach 2008 - 2015 (TEU)

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
610767	378340	485255	616441	676349	728027	849123	684796

Źródło: materiały wewnętrzne ZMPGdynia S.A. oraz: <http://www.port.gdynia.pl/pl/port/statystyki> [dostęp: 1.07.2016].

Istotnym elementem rozwoju aktywności portu gdyńskiego jest przyjmowanie co roku w sezonie letnim kilkudziesięciu dużych statków wycieczkowych⁷. W 2016 roku przewidziano 56 zawinięć takich dużych jednostek, mających tonaż nawet ponad 100 tys. GT i zabierających po kilka tysięcy pasażerów⁸. Ważnym źródłem dochodów portu jest obsługa linii promowej Gdynia-Karlskrona, będącej od lat stałym elementem na mapie bałtyckich połączeń promowych.

Podsumowując analizę obrotów portów morskich w Gdańsku i w Gdyni, można dostrzec, że dobrze wykorzystywały one swój potencjał techniczny do budowania własnej pozycji

⁶ Pawłowski G., *Porty morskie Trójmiasta w okresie kryzysu gospodarczego*, „Rozprawy Naukowe i Zawodowe PWSZ w Elblągu”, nr 14, 2012, s. 17.

⁷ <http://www.port.gdynia.pl/pl/wydarzenia/wycieczkowce>, [dostęp: 30.06.2016].

⁸ <http://www.port.gdynia.pl/files/wydarzenia/wycieczkowce/wycieczkowce2016.pdf>, [dostęp: 1.07.2017].

konkurencyjnej. W dalszej części artykułu poddano analizie kluczowe inwestycje portowe, mające wpływ na konkurencyjność obu badanych portów.

3. Główne przedsięwzięcia rozwojowe w portach trójmiejskich

Przestrzenne usytuowanie najważniejszych inwestycji w porcie gdańskim przedstawiono na rysunku 3.

Rysunek 3. Kluczowe inwestycje w porcie gdańskim w latach 2013 – 2016



Źródło: materiały wewnętrzne ZMP Gdańsk S.A.

3.1 DCT Gdańsk

Najbardziej spektakularnym sukcesem odnotowanym w polskich portach morskich w ostatnich latach było to, że Deepwater Container Terminal (DCT) w Gdańsku stał się bramą prowadzącą ładunki z Azji Południowo-Wschodniej do Europy Środkowo-Wschodniej. Terminal kontenerowy DCT Gdańsk rozpoczął działalność operacyjną 1 czerwca 2007 r., kiedy to zawinął pierwszy statek kontenerowy⁹. Od stycznia 2010 roku statki największego na

⁹ M. Matczak, *Polskie porty morskie jako biegun rozwoju kraju i regionów lokalizacji*, wyd. Actia Forum, BCTS.A., Rada Interessantów Portu Gdynia, Gdynia 2016, s. 12.

świecie armatora kontenerowego *Maersk Line* obsługują szlak żeglugowy AE10, prowadzący z portów chińskich Ningbo, Szanghaj, Yantian i Hongkong, tajwański Kaohsiung do portów europejskich: Zeebrugge, Rotterdam, Aarhus, Goeteborg i Gdańsk. W drodze powrotnej – z ładunkami europejskimi - kontenerowce zawijają do Singapuru i Hongkongu oraz do portów w Japonii. Gdański terminal DCT stał się hubem kontenerowym, z którego wyładowane kontenery są przeładowywane przede wszystkim na małe kontenerowce dowozowe (tzw. *feedery*), rozwożące je do innych portów bałtyckich. Ze zdobyciem tak ważnej pozycji na rynku żeglugowym wiąże się dynamiczny wzrost przeładunków towarów skonteneryzowanych w porcie gdańskim. W 2011 r. terminal zaczął obsługiwać kontenerowce klasy E o pojemności 15 500 TEU, a w 2013 r. klasy Triple E o pojemności 18 000 TEU.

W 2016 roku terminal DCT oferuje następujące stałe połączenia kontenerowe:¹⁰ **G6** na trasie - Gdańsk - Göteborg - Antwerpia - Southampton - Singapur - Yantian - Qingdao - Szanghaj (Yangshan) - Hong Kong - Yantian - Singapur - Rotterdam - Hamburg - Gdańsk z zawinięciami jeden raz w tygodniu (*serwis Loop 7*); **Maersk Line** na trasie - Gdańsk - Bremerhaven - Rotterdam - Kanał Sueski - Singapur - Yantian - Pusan - Kwangyang - Szanghaj - Ningbo - Yantian - Tanjung Pelepas - Kanał Sueski - Felixstowe - Bremerhaven - Gdańsk z zawinięciami jeden raz w tygodniu (*serwis AE10*); **Seago Line** na trasach - Gdańsk - Ust-Luga - St. Petersburg - Ryga - Gdańsk - Tallin - Kłajpeda - Gdańsk z zawinięciami dwa razy w tygodniu (*serwis L27*); Gdańsk - Aarhus - Göteborg - Wilhelmshaven - Hamburg - Bremerhaven - Kanał Kiloński - Helsingborg - Gdańsk z zawinięciami jeden raz w tygodniu (*serwis L46*); Gdańsk - Kaliningrad - Gdańsk z zawinięciami jeden raz w tygodniu (*serwis L48*); Gdańsk - Kanał Kiloński - Bremerhaven - Hamburg - Kanał Kiloński - Gdańsk z zawinięciami jeden raz w tygodniu (*serwis L49*).

Istotne jest to, że obroty w terminalu DCT Gdańsk S.A. w dalszym ciągu rosną. W 2015 r. terminal obsłużył 1 069 705 TEU¹¹. Dodatkowo jedno ze stanowisk jest wyposażone w rampę ro-ro. Obsługa odbywa się z zastosowaniem nowoczesnego systemu komputerowego zgodnego z EDI.

W 2016 roku dobiegnie końca budowa drugiego terminala przeładunkowego w ramach DTC, tzw. T2. Na początku stycznia 2015 firma DCT Gdańsk przekazała plac budowy belgijskiej spółce N.V. BESIX – generalnemu wykonawcy i projektantowi nowego terminalu. Rozpoczęto tym samym budowę drugiego nabrzeża, zdolnego do jednoczesnej obsługi kilku statków, w tym największych kontenerowców świata. Do końca 2016 roku nabrzeże to będzie gotowe do przyjęcia pierwszego statku¹². Nabrzeże to o długości 650 m zwiększy zdolność przeładunkową terminalu dwukrotnie, z 1,5 miliona TEU (kontenerów dwudziestostopowych) do 3 milionów TEU rocznie w pierwszej fazie rozbudowy. Nowe nabrzeże wyposażono w 5 suwnic STS oraz dodatkowy sprzęt przeładunkowy zdolny do obsługi statków o pojemności przekraczającej 18000 TEU.

Parametry techniczne terminalu DCT po jego rozbudowie, zaprezentowane zostały w tabeli 7.

¹⁰ <http://www.portgdansk.pl/o-porcie/terminal-kontenerowy-dct-gdansk>, [dostęp 1.07.206].

¹¹ Ibidem.

¹² <http://dctgdansk.pl/pl/project-t2/opis-projektu/>, [dostęp 10.07.2016].

Tabela 7. Specyfika nabrzeży terminalu DCT (nabrzeża T1 i T2)

Roczna przepustowość terminalu	3 000 000 TEU
Roczna przepustowość boczniczy kolejowej	780 000 TEU
Powierzchnia operacyjna	76,2 ha
Specyfikacje nabrzeża	2 x 650 m długości z głębokością do 16,5 m
Suwnice STS	11 szt.
Suwnice RTG	35 szt.
Bocznica kolejowa	4 tory o łącznej długości 2,5 km
Wielkość magazynu	7 200 mkw.
Terminalowy System Operacyjny	Navis

Źródło: <http://dctgdansk.pl/pl/project-t2/opis-projektu/>, [dostęp 20.07.2016].

3.2 Centrum Logistyczne w Gdańsku

W sąsiedztwie największego portu morskiego w Polsce i jednego z najnowocześniejszych terminali kontenerowych na Bałtyku – DCT Gdańsk, w 2010 roku rozpoczęto na gruntach miejskich (nie zaś portowych) budowę wielofunkcyjnego centrum logistycznego. W grudniu 2010 Gdańska Agencja Rozwoju Gospodarczego (miejska spółka z o.o.) zakończyła postępowanie przetargowe, w wyniku którego centrum to zostało sfinansowane i wybudowane przez grupę kapitałową Goodman International Ltd. Pomorskie Centrum Logistyczne (PCL) to teren inwestycyjny o powierzchni 200 ha z czego 110 ha dzierżawi firma Goodman. Począwszy od 2012 r. na terenie PCL powstają pierwsze obiekty z przeznaczeniem na magazyny, logistykę, hale produkcyjne i powierzchnie biurowe. Docelowa powierzchnia zabudowy wyniesie do 500 000 m². Dzięki dynamicznie rozwijającej się infrastrukturze obszaru Trójmiasta, centrum logistyczne PCL posiada znakomity dostęp do krajowych i międzynarodowych połączeń drogowych, kolejowych, lotniczych oraz morskich.

PCL posiada całkowitą powierzchnię 1 860 000m² i jest blisko:

- drogi krajowej (Trasa Sucharskiego), łączącej się z PCL i będącej fragmentem tras europejskich: E75 i E77,
- najbliższego węzła autostrady A1: ok. 3km,
- portu morskiego: teren położony tuż przy granicy portu,
- portu lotniczego: 10km,
- boczniczy kolejowej: 0,2km (w sąsiedztwie Portu i DCT)¹³.

Preferowane są tam inwestycje produkcyjno-usługowo-składowe (możliwa dzierżawa 500.000m²), produkcja lekka oraz magazyny oraz 350 000m² terenu w trakcie zagospodarowywania pod projekt energetyczny. Wiosną 2016 roku przedsiębiorstwo Goodman¹⁴ podpisało dwie umowy najmu na łączną powierzchnię 7 800 m² w Pomorskim Centrum Logistycznym (PCL) położonym w bezpośrednim sąsiedztwie terminala kontenerowego DCT Gdańsk. Podpisanie nowych umów oznacza, że cała dostępna

¹³ http://investgda.pl/MIO/?page_id=12&id=21&lang=pl, [dostęp: 2 lutego 2014].

¹⁴ Goodman jest globalnym ekspertem w dziedzinie nieruchomości logistycznych.

powierzchnia (51 500 m²) w gdańskim centrum jest obecnie w 100% wynajęta. W odpowiedzi na rynkowy popyt Goodman rozpoczął budowę kolejnego magazynu klasy A o powierzchni 15 800 m², który zostanie oddany do użytku w III kwartale 2016 r.¹⁵

Trzeba wyraźnie podkreślić, że oba podmioty gospodarcze: DCT i Centrum Logistyczne są z sobą silnie powiązane nie tylko kapitałowo lecz także funkcjonalnie. Ścisłe współdziałanie obu podmiotów staje się koniecznością. Wzmocni to pozycję portu gdańskiego jako najważniejszego hubu nad Bałtykiem.

3.3 Terminal Suchych Ładunków Masowych w Gdańsku

Największy na Bałtyku terminal przeładunku suchych ładunków masowych powstaje także w tzw. porcie zewnętrznym dzięki zaangażowaniu belgijskiego operatora portowego „Sea Invest”, znanego nie tylko w portach swojego kraju lecz także m. in. w portach francuskich i afrykańskich. W portach Belgii, Francji, Holandii, Niemiec, Afryki, Indii, Rosji i w Gdańsku grupa kapitałowa „Sea-Invest” obsługuje obecnie ponad 120 milionów ton ładunków rocznie. Grupa „Sea-Invest” objęła w gdańskim przedsięwzięciu 80% udziałów a 20 % posiada „ArcelorMittal” Poland SA. W 2008 r. grupa „Sea-Invest” zakupiła gdańską spółkę „Port Północny”, zajmującą się głównie przeładunkami węgla na pirsie Węglowym oraz, usługowo, ropy i jej przetworów – w Naftoporcie. „ArcelorMittal” dołączył do niej 2 lata później drugą spółkę „Rudoport”, dzierżawiącą od zarządu portu pół pirsu Rudowego i przyległe do niego tereny¹⁶. Dzięki temu jej instalacje zostały zintegrowane z terenami dzierżawionymi dotąd przez spółkę „Rudoport” a nowy inwestor dokończył m.in. budowę i remont części niewykorzystywanego przez wiele lat pirsu Rudowego oraz wyposażył go w instalacje umożliwiające pracę nowych urządzeń i systemów przeładunkowych dla obsługi ładunków w imporcie i eksporcie¹⁷. W sposób zasadniczy zwiększyło to możliwości przeładunkowe, m. in. dla węgla, który dotąd mógł być przeładowywany tylko w eksporcie.

Po zakończeniu inwestycji, parametry terminalu importowego wynoszą aktualnie¹⁸:

- | | |
|--|----------------------------|
| – maksymalne zanurzenie statku | 15 m, |
| – 2 dźwigi | 60 t, |
| – nominalna prędkość rozładunku (dźwigami) | 1 300 t/dźwig/h, |
| – przenośniki taśmowe i zwałowarko-ładowarka | 4 000 t/h przy rozładunku, |
| – załadunek wagonów | 2 400 t/h, |
| – średnia pojemność placów składowych | 100 000 m ² . |

Po zakończeniu całej inwestycji możliwy jest import nawet 6 – 7 mln ton węgla (z możliwością czyszczenia i segregacji tego surowca). Nowy terminal zajmuje powierzchnię

¹⁵ <https://pl.goodman.com/o-nas/biuro-prasowe/najswiezsze-wiadomosci/20160602-goodman-pomeranian-logistics-centre-fully-leased-start-new-expansion>, [dostęp: 10.07.2016].

¹⁶ *Terminal nabiera kształtu*, „Namiary na morze i handel”, 1/2013, [online] <http://www.promare.com.pl/index.php/strona-glowna/archiwum-wiadomoci/raport/2013/84-pl/archiwum-wiadomosci/raport/raport--nabiera-ksztatu>, [dostęp: 1.02.2014].

¹⁷ <https://www.portgdansk.pl/o-porcie/terminal-ladunkow-masowych-suchych>, dostęp: 1.07.2016 r.

¹⁸ Materiały Zarządu Morskiego Portu Gdańsk S.A., 2016 r.

prawie 90 ha i umożliwia obsługę największych statków, jakie mogą zawijać do portów bałtyckich.

W końcu 2013 roku rozpoczęto eksploatację Terminalu Przeładunkowego Towarów Masowych Sypkich w Porcie Północnym w Gdańsku¹⁹. Łącznie zatem, należąca do belgijskiej grupy „Sea Invest” Spółka "Port Północny" eksploatuje od tego momentu 59,2 ha obszaru z dwoma pirsami: węglowym i rudowym, przy których cumować mogą największe oceaniczne statki, jakie pokonają Cieśniny Duńskie. Dotąd w porcie gdańskim węgiel mógł być w nowoczesnej i wydajnej technologii jedynie z Polski wysyłany. Dopiero obecnie, z ratą dobową zbliżoną do załadunkowej na statek (35 000 ton), może być on wyładowywany (30 000 ton) na wagony i samochody. Inwestycje te prowadzą w kierunku uruchomienia w porcie gdańskim rentownego hubu suchych ładunków masowych na Bałtyku.

3.4 Baza magazynowo - przeładunkowa ropy naftowej i paliw w Gdańsku

Baza przeładunku paliw płynnych dysponuje pięcioma stanowiskami przeładunkowymi do obsługi ropy i produktów ropopochodnych. Technologia przeładunku odbywa się w systemie zamkniętym, bezpiecznym dla środowiska naturalnego. Poprzez sieć rurociągów i baz manipulacyjnych Przedsiębiorstwa Eksploatacji Rurociągów Naftowych (PERN) oraz Rafinerii Gdańskiej istnieje możliwość dostarczania paliw do rafinerii i zakładów w kraju i na obszarze wschodnich landów Niemiec. Roczna zdolność przeładunkowa bazy wynosi 40 mln ton²⁰. Właścicielem bazy jest Przedsiębiorstwo Przeładunkowe Paliw Płynnych „Naftoport” Sp. z o.o., w którym PERN „Przyjaźń” S.A. posiada 66,67% udziałów²¹. PERN „Przyjaźń” S.A. rozbudowało Terminal Naftowy w Gdańsku, który ma być docelowo pierwszym w Polsce hubem morskim na ropę naftową, produkty ropopochodne i chemikalia. Budowa gdańskiego Terminala Naftowego PERN rozpoczęła się w kwietniu 2013 r. Inwestycja kosztowała 412 mln zł. Pojemność magazynowa obiektu, który działa jako hub morski, to 375 tys. metrów sześć. przeznaczonych na różne gatunki ropy naftowej²². Drugi etap inwestycji dotyczy chemikaliów i paliw. Ma być on zrealizowany do 2018 roku. Całość inwestycji będzie kosztowała ok. 826 mln zł²³.

3.5 Rozbudowa nabrzeży oraz inwestycje w gdańskim porcie wewnętrznym

Unia Europejska dofinansowała kwotą 560 tys. euro (z Funduszu TEN-T) "Opracowanie dokumentacji projektowej dla inwestycji Zarządu Morskiego Portu Gdańsk SA: Rozbudowa nabrzeży wraz z pogłębieniem toru wodnego w Porcie Wewnętrznym w Gdańsku"²⁴.

¹⁹ <http://www.portgdansk.pl/wydarzenia/in-mari-via-tua->*, dostęp: 29.01.2014 r.

²⁰ <http://www.portgdansk.pl/o-porcie/baza-paliw-plynnych>, dostęp: 1.07.2016 r.

²¹ <http://www.pern.com.pl/?q=node/66>, dostęp: 9.02.2014 r.

²² <http://biznes.onet.pl/wiadomosci/energetyka/ruszyl-strategiczny-terminal-naftowy-pern-w-gdansk>/e9bb7k, [dostęp 10.07. 2016].

²³ Ibidem.

²⁴ Sieński J. *Pieniądze dla portu*, „Dziennik Bałtycki”, 24.01.2014 r., s.11.

Uzyskane z Unii dofinansowanie umożliwiło przygotowanie dokumentacji projektowej, budowlanej i środowiskowej inwestycji portowej, planowanej do realizacji w perspektywie finansowej 2014-2020. Z Funduszu TEN-T pomoc otrzymał także projekt dotyczący analizy rynku transportu V Międzynarodowego Korytarza Kolejowego i utworzenia operacyjnych struktur organizacyjnych mogących go zrealizować. W projekcie tym Polska uczestniczy wspólnie z Czechami, Słowacją, Austrią, Włochami i Słowenią.

TEN-T European Transport Networks - Transeuropejska Sieć Transportowa - jest programem Unii mającym usprawnić sieci drogowe, kolejowe, wodne i powietrzne na jej obszarze. Do roku 2030 przewidywane jest przeniesienie 30 proc. europejskiego transportu towarów, na odległości większe niż 300 km, z dróg lądowych na linie kolejowe i drogi wodne, a do 2050 roku - 50 proc.²⁵.

W dniu 8 lipca 2016 Komitet Koordynacyjny CEF Transport zatwierdził do dofinansowania ze środków Instrumentu "Łącząc Europę" (CEF - z ang. Connecting Europe Facility) listę projektów transportowych, wśród których znalazły się trzy projekty zgłoszone przez Zarząd Morskiego Portu Gdańsk S.A.²⁶ Dwa projekty infrastrukturalne z zatwierdzonej listy projektów są inwestycjami ZMPG na kwotę ponad 600 mln PLN, obejmującymi modernizację toru wodnego wraz z rozbudową nabrzeży i poprawą warunków żeglugi w Porcie Wewnętrznym oraz rozbudowę i modernizację sieci drogowej i kolejowej w Porcie Zewnętrznym. Oba przedsięwzięcia otrzymały najwyższe dopuszczalne w ramach tego programu dofinansowanie na poziomie aż 85%. Trzeci z zatwierdzonych projektów to przedsięwzięcie studialne, w którego zakres wchodzi przygotowanie dokumentacji projektowej i środowiskowej dla zadań drogowych i kolejowych, który to projekt będzie realizowany wspólnie z Gminą Miasta Gdańska. Obejmować on będzie stworzenie dokumentacji projektowej i środowiskowej infrastruktury kolejowej dla terenów na zapleczu Nabrzeża Dworzec Drzewny oraz infrastruktury drogowej dotyczącej ulicy Ku Ujściu. W zakres projektów hydrotechnicznych o wartości ponad 110,2 mln euro (z dotacją 93,7 mln euro) wchodzi pogłębienie toru wodnego oraz modernizacja Nabrzeża Obrońców Poczty Polskiej, Nabrzeża Mew, Oliwskiego, Zbożowego oraz Nabrzeża Dworzec Drzewny. W ramach drugiego projektu przewidziano rozbudowę i modernizację sieci drogowej i kolejowej w Porcie Zewnętrznym, to przedsięwzięcie o wartości ponad 28,7 mln EUR (z dotacją na poziomie 24,4 mln EUR), które obejmie budowę i przebudowę ulic o łącznej długości 7,2 km oraz torów o łącznej długości 10 km²⁷.

Warto też wspomnieć, że z inicjatywy firm „Malteurop Polska” (producent słoju browarnianego i przeładowca produktów pochodzenia zbożowego) oraz „Copenhagen Merchants”, w 2012 roku wybudowano w porcie wewnętrznym Gdański Terminal Masowy na Nabrzeżu Bytomskim. W styczniu 2013 roku zawinął do niego pierwszy statek. W 2013 roku zbudowano terminal ładunków mrożonych w Wolnym Obszarze Celnym. W maju 2013 roku

²⁵ <http://www.portalmorski.pl/porty-i-logistyka/porty-terminale-polskie/36500-gdansk-ue-da-ponad-560-tys-euro-na-rozbudowe-nabrzezy-w-porcie-wewnetrznym>, data [dostęp: 8.02.2014].

²⁶ E. Karendys, *Pół miliarda na inwestycje, Rekordowa dotacja w historii Portu Gdańsk*, „Gazeta Wyborcza – Trójmiasto”, 14. lipca 2016 r.

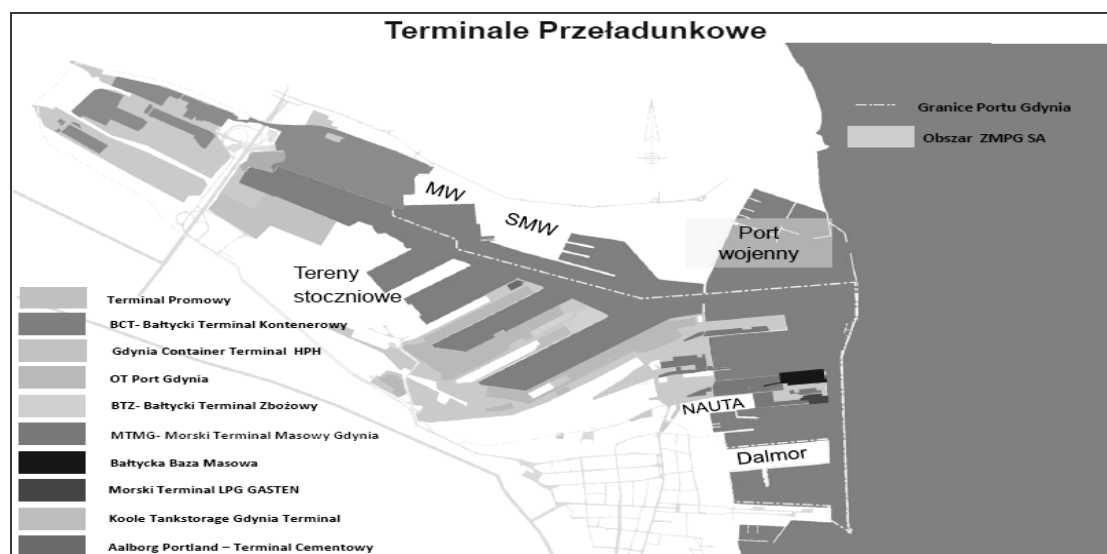
²⁷ <http://www.portgdansk.pl/wydarzenia/ponad-pol-miliarda-pln-srodkow-unijnych-poplynie-do-portu-gdansk>, dostęp: 21.07.2016 r.

Zarząd Morskiego Portu Gdańsk SA rozstrzygnął przetarg na dzierżawę terenu wzdłuż Nabrzeża Wiślanego. Przetarg wygrała Spółka „Noba Poland Real Estate”, której właścicielem jest holenderska „NOBA” BV, zajmująca się produkcją, przetwórstwem, składowaniem oraz dystrybucją olejów roślinnych, kwasów tłuszczowych, lecytyn i innych produktów powstałych podczas rafinacji olejów spożywczych²⁸.

3.6 Przebudowa Kanału Portowego w Porcie Gdynia

Konfigurację przestrzenną terminali przeładunkowych w porcie gdynińskim przedstawiono na rysunku 6.

Rysunek 4. Lokalizacja terminali przeładunkowych w porcie gdynińskim



Źródło: materiały wewnętrzne ZMP Gdynia S.A.

Z końcem marca 2011 roku Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A. pomyślnie zakończył realizację inwestycji pod nazwą „Przebudowa Kanału Portowego w Porcie Gdynia”. Inwestycja ta uzyskała dofinansowanie z Unii Europejskiej - ze Środków Funduszu Spójności w ramach Programu Infrastruktura i Środowisko - w kwocie 53,73 mln zł²⁹. Podstawowym celem projektu było zwiększenie wielkości dopuszczalnego zanurzenia dla statków oraz poprawa warunków nawigacyjnych w Porcie Gdynia. W ramach zrealizowanej inwestycji wykonano m. in. prace czerpalne w kanale portowym, pogłębiono i zwiększono średnicę obrotnic portowych, przebudowano sześć nabrzeży, pogłębiono dno przy nabrzeżach. Przebudowa Kanału Portowego poprzez jego pogłębienie do docelowej głębokości -13,5 m pozwala na obsługę statków o zanurzeniu do 13 m przy nabrzeżu Holenderskim i 12,7 m przy Helskim I. Uzyskano

²⁸ *Polskie porty morskie w 2012 roku*, raport, Actia Forum – sierpień 2013 r., s. 10-11.

²⁹ <http://www.port.gdynia.pl/kanal/index.php?sub=wydarzenia&s=1104210.news>, [data dostępu: 1.02.2014].

również znaczące zwiększenie głębokości przy nabrzeżach Francuskim, Norweskim i Słowackim. Dalsze plany rozwoju portu zakładają budowę i przebudowę kolejnych nabrzeży umożliwiających wykorzystanie uzyskanej głębokości -13,5 m. Zwiększono szerokość wejścia wewnętrznego do portu do 98 metrów na głębokości maksymalnej -13,5 m, co pozwala na bezpieczniejsze manewrowanie statków o większej szerokości.

Ponieważ zakończone inwestycje okazały się niewystarczające, zwłaszcza wobec wymogów stawianych przez statki kontenerowe, po kilkuletnich przygotowaniach, rozpoczęto kompleksową modernizację akwatorium portu gdyńskiego.

Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A. podpisał 27 stycznia 2014 r. umowę nabycia od Stoczni Marynarki Wojennej S.A. części Nabrzeża Gościnnego³⁰ o długości 240,25 mb i powierzchni 3.361 m² wraz z prawem użytkowania wieczystego, za łączną kwotą około 12,7 mln zł netto. Zakup Nabrzeża Gościnnego był działaniem niezbędnym dla realizacji inwestycji pn. „Pogłębienie toru podejściowego i akwenów wewnętrznych portu Gdynia – Faza I Rozbudowa Obrotnicy nr 2”, ujętej w planie inwestycji portu gdyńskiego, przyjętym na lata 2014 – 2016. W ramach rozbudowy Obrotnicy nr 2 zaplanowano wyburzenie części pirsów, będących własnością Stoczni Marynarki Wojennej oraz przeniesienie w inne miejsce doku pływającego, będącego jednym z podstawowych narzędzi funkcjonowania tej stoczni. Szacunkowy koszt robót budowlanych i czerpalnych, wraz z kosztem nabycia Nabrzeża Gościnnego, wynosił ok. 110 mln zł. Inwestycja ta, jako część przedsięwzięcia obejmującego również docelowe pogłębienie akwenów portowych do 16 metrów, została przez Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A. zgłoszona do dofinansowania z funduszy unijnych w latach 2014 – 2020.

Znajdujące się na akwenach wewnętrznych Portu Gdynia obrotnice pozwalają obecnie na obracanie statków o długości do 300 metrów, co radykalnie zaniża zdolności konkurencyjne tego portu. Istnieje pilna konieczność zwiększenia tych parametrów, aby umożliwić zawijanie do gdyńskiego portu statków kontenerowych obsługujących bezpośrednie połączenia oceaniczne z portami azjatyckimi.

W wyniku rozbudowy Obrotnicy nr 2 do średnicy 480 metrów, możliwa będzie obsługa statków o długości 384 metry i ładowności około 12 tysięcy TEU. Po zakończeniu prowadzonych obecnie przez Zarząd Portu oraz gdyńskie terminale kontenerowe BCT i GCT inwestycji w zakresie infrastruktury i wyposażenia technicznego, zdolność przeładunkowa Portu Gdynia wyniesie około 2 milionów TEU. Podjęte inwestycje mają na tyle podnieść konkurencyjność portu gdyńskiego, że po niewielkim spadku przeładunków kontenerowych w 2015 roku, port ten wejdzie ponownie na ścieżkę wzrostu obrotów w tej grupie ładunkowej. Obecnie transoceaniczne statki kontenerowe nie mogą zawijać do zlokalizowanych w głębi Portu Gdynia terminali kontenerowych BCT i GCT ze względu na brak możliwości obrócenia się na akwenach wewnętrznych. Stąd też Gdynia pozostaje portem feederowym, podczas gdy rynek żeglugowy zdecydowanie preferuje bezpośrednie połączenia transoceaniczne. W połączeniu z nowoczesnymi terminalami, wyposażonymi m. in. w suwnice o zasięgu 19 i 22

³⁰ <http://www.port.gdynia.pl/pl/aktualnosci/576-nabrzee-gocinne-w-rkach-zarzdu-morskiego-portu-gdynia-sa>, [data dostępu 8.02.2014].

rządów, pozwoli to na spełnienie oczekiwań klientów³¹. Zakończenie powyższych inwestycji pod koniec 2017 roku powinno radykalnie poprawić pozycję konkurencyjną gdyńskiego portu.

W trakcie projektowania są obecnie kolejne etapy inwestycji, przygotowywane do wykonania w latach 2018 – 2020. Obejmują one poszerzenie do 280 metrów i pogłębienie do 17 metrów toru podejściowego do portu oraz pogłębienie do 16 metrów akwenów wewnątrz portu i poszerzenie do 140 metrów wejścia wewnętrznego³². W tym czasie port gdyński będzie już dysponował pięcioma nabrzeżami przystosowanymi do przyjmowania statków o zanurzeniu do 15 metrów - dwoma kontenerowymi i trzema masowymi.

3.7 Rozbudowa infrastruktury portowej do obsługi statków ro-ro z dostępem drogowym i kolejowym w Porcie Gdynia

Projekt Zarządu Portu Gdynia, pod nazwą „Rozbudowa infrastruktury portowej do obsługi statków ro-ro z dostępem drogowym i kolejowym w Porcie Gdynia” uzyskał dofinansowanie ze środków unijnych, w ramach działania 7.2. Rozwój Transportu Morskiego. Koszt całkowity przedsięwzięcia, polegającego na rozbudowie infrastruktury w celu zwiększenia możliwości przeładunkowych we wschodniej części portu, wyniósł 101,64 mln zł. Natomiast kwota dofinansowania z Unii Europejskiej to 45,58 mln zł³³. Była to inwestycja wieloetapowa, polegająca na rozbudowie infrastruktury w celu zwiększenia możliwości przeładunkowych we wschodniej części portu, co pozwoli na utrzymanie dotychczasowej pozycji konkurencyjnej gdyńskiego portu w regionie Morza Bałtyckiego. W ramach przedsięwzięcia założono bardziej efektywne zagospodarowanie istniejącej powierzchni przy nabrzeżach portowych oraz zapewnienie sprawniejszego przeładunku towarów transportowanych drogą morską. Inwestycje objęły przede wszystkim:³⁴

- 1) przebudowę istniejących odcinków dróg (1200 mb) oraz budowę drogi technologicznej (780 mb), tj. niezbędnego połączenia technologicznego z dwoma placami manewrowo-składowymi, które zostaną wykorzystane na potrzeby terminalu. Przewidziana jest również budowa nowej drogi, która będzie łączyła place znajdujące się przy ulicy Polskiej i Janka Wiśniewskiego bezpośrednio z Terminalem Ro-Ro.
- 2) przebudowę odcinka około 2000 mb istniejących głównych torów kolejowych oraz budowę około 660 mb nowych torów.
- 3) budowę nowych (22,70 tys. m²) i przebudowę starych (59,58 tys. m²) placów manewrowo-składowych, łącznie 82,28 tys. m²,
- 4) przebudowę rampy ro-ro obejmującą budowę górnej rampy oraz przebudowę dolnej rampy i urządzeń cumowniczych, jak też zabezpieczenie konstrukcji nabrzeży

³¹ <http://www.port.gdynia.pl/pl/wydarzenia/kontenerowce/532-zarząd-morskiego-portu-gdynia-s-a-ogłosił-przetarg-na-przebudowę-obrotnicy-nr-2>, [dostęp: 1.07. 2016].

³² <http://www.port.gdynia.pl/pl/opis-projektu-poglabianie>, [dostęp: 25.07.2016].

³³ <http://www.port.gdynia.pl/pl/ro-ro/391-kolejny-projekt-inwestycyjny-w-gdyskim-porcie-zakonczonej>, [dostęp: 20.07.2016].

³⁴ <http://www.port.gdynia.pl/pl/opis-projektu-ro-ro>, [dostęp 10.07.2016].

Rumuńskiego i Czeskiego poprzez umocnienie przyległych odcinków dna akwenów portowych.

Oddanie całej inwestycji do użytkowania nastąpiło wiosną 2015 roku.

3.8 Zagospodarowanie rejonu Nabrzeża Bułgarskiego w Porcie Gdynia

Przebudowa okolic nabrzeża Bułgarskiego jest największą i najbardziej spektakularną inwestycją w porcie gdyńskim. Inwestycja ta zlokalizowana została w Porcie Zachodnim i objęła ona budowę brakujących odcinków nabrzeży Bułgarskiego i „Zamykającego”, dróg i placów manewrowych wraz z infrastrukturą nadziemną i podziemną oraz makroniwelację (z wymianą gruntu) terenu. Zagospodarowanie objęło również zabudowę nabrzeża postojowego oraz sukcesywną budowę nowych powierzchni manewrowych. Inwestycja znajduje się w układzie sieci TEN-T³⁵.

Przedsięwzięcie objęło dwa podstawowe obszary zagospodarowania:³⁶

- 1) bezpośrednie sąsiedztwo akwenu portowego (część wschodnia),
- 2) tereny rozwojowe dla logistycznych funkcji portowych (część zachodnia).

Do głównych przedsięwzięć należały:

- budowa i wyposażenie nabrzeża Bułgarskiego o długości 192,3 m,
- budowa i wyposażenie pomocniczego nabrzeża zamykającego o długości 127,5 m,
- budowa strefy manewrowo-składowej o pow. 26.820m²,
- budowa dróg dojazdowych i nowej ulicy logistycznej wraz z węzłem drogowym,
- budowa dwóch placów dla centrum logistycznego o powierzchni odpowiednio 116 tys. m² i 135 tys. m².

Rozpoczęcie tej inwestycji nastąpiło we wrześniu 2013 roku a jej oddanie do użytkowania nastąpiło w październiku 2015 r.³⁷

3.9 Przebudowa nabrzeża Szwedzkiego w porcie gdyńskim

Przedsięwzięcie objęło przebudowę nabrzeża portowego wraz z dostępem drogowo-kolejowym, tj. w szczególności przebudowanie zachodniej części tego nabrzeża, która umożliwiła cumowanie statków typu PANAMAX o nośności do 80000DWT³⁸.

Realizacja projektu spowodowała wzrost konkurencyjności portu gdyńskiego w regionie Morza Bałtyckiego poprzez działania służące rozwojowi przeładunków masowych. Realizacja przedsięwzięcia przyczyniła się do zwiększenia udziału transportu kombinowanego w ogólnych przewozach ładunków poprzez lepsze dostosowanie terminalu masowego do przewozów kolejowych. Wraz z ukończeniem inwestycji Gdynia zyskała rozbudowaną

³⁵ <http://www.port.gdynia.pl/pl/opis-projektu-bulgarskie> , dostęp 10.07.2016 r.

³⁶ <http://www.port.gdynia.pl/pl/dane-techniczne-bulgarskie> , data dostępu 9.07.2016 r.

³⁷ <http://www.port.gdynia.pl/pl/bulgarskie/459-konferencja-zamykajaca-projektu> , dostęp 10.07.2016 r.

³⁸ <http://www.port.gdynia.pl/pl/cel-projektu-szwedzkie> , [dostęp 11.07.2016] oraz: <http://www.port.gdynia.pl/pl/szwedzkie/481-konferencja-zamykajaca-projektu-przebudowa-nabrzeza-szwedzkiego-w-porcie-gdynia> , [dostęp: 11.07.2016].

nowoczesną infrastrukturę portową do obsługi ładunków masowych, takich jak produkty paszowe, czy też kruszywa do budowy dróg w kraju. W wyniku wybudowania nabrzeży i placów manewrowo-składowych zostały zwiększone możliwości przeładunkowe portu gdyńskiego.

3.10 Przebudowa nabrzeża Rumuńskiego

W grudniu 2015 r. nastąpiło zakończenie przebudowy nabrzeża Rumuńskiego oraz przebudowy intermodalnego terminalu kolejowego. Pierwsza z inwestycji zlokalizowana jest we wschodniej części portu – w Basenie V. Polegała ona m.in. na przebudowie nabrzeża Rumuńskiego na odcinku o długości niemal 356 m oraz odcinka linii kolejowej o długości 369 m. Wzdłuż przebudowanego odcinka przeprowadzono prace czerpalne do głębokości -13,5 m. Jego konstrukcja pozwoli na docelowe pogłębienie nabrzeża do 15,5 metrów. Całkowitej wymianie uległa również sieć kanalizacji sanitarnej, deszczowej, wodociągowej i energetycznej³⁹. Inwestycja została sfinansowana ze środków własnych Zarządu Morskiego Portu Gdynia S.A. oraz ze środków Unii Europejskiej.

3.11 Przedsięwzięcia w gdyńskich terminalach kontenerowych

W gdyńskim porcie zlokalizowane są dwa terminale kontenerowe, będące własnością dwóch odrębnych korporacji. Pierwszy z terminali, czyli Bałtycki Terminal Kontenerowy został sprywatyzowany w maju 2003 roku i całość udziałów w spółce zakupiła międzynarodowa korporacja ICTSI, z siedzibą na Filipinach. ICTSI (Międzynarodowy Operator Terminali Kontenerowych) uzyskał koncesję przyznaną przez władze portu w Gdyni, zezwalającą na rozwój, działanie i zarządzanie terminalem kontenerowym w Gdyni. Koncesja obejmuje okres 20 lat.

Gdyński Terminal Kontenerowy (GCT) jest z kolei własnością korporacji Hutchison Port Holdings (HPH) i działa od 2005 roku. Terminal ten realizuje nadal etapowo inwestycje, ze wsparciem z funduszy Unii Europejskiej, mające doprowadzić do zagospodarowania całego terenu terminalu o całkowitej powierzchni 19 hektarów, przylegającego do nabrzeża Bułgarskiego.

W roku 2012 dwa gdyńskie terminale kontenerowe podpisały umowy z Centrum Unijnych Projektów Transportowych o dofinansowanie dla realizowanych projektów inwestycyjnych. W ramach programu inwestycyjnego do 2015 roku Bałtycki Terminal Kontenerowy zainwestował w sprzęt, infrastrukturę i systemy informatyczne. Zakupione zostały m.in. nowe suwnice nabrzeżowe, placowe i kolejowe⁴⁰. Zmodernizowane zostaną place i drogi na terenie terminalu, pojawi się również więcej stanowisk dla kontenerów chłodniczych. Utworzony został także system pozycjonowania kontenerów DGPS oraz automatyzacji bram. Projekt drugiego

³⁹ <http://www.port.gdynia.pl/pl/rumunskie/491-zarząd-morskiego-portu-gdynia-zrealizował-kolejne-dwie-inwestycje-o-lącznej-wartosci-ponad-131-mln-zł-i-dofinansowaniu-unijnym>, [dostęp 11.07.2016].

⁴⁰ <http://www.bct.gdynia.pl/projekt-unijny-174/archiwum-2014>, [dostęp: 1.07.2016] oraz: <http://www.bct.gdynia.pl/projekt-unijny-274/archiwum-2013>, [dostęp: 1.07.2016].

terminala – GCT, dotyczył natomiast zakupu nowego sprzętu przeładunkowego oraz budowy placów składowych, manipulacyjnych i parkingów⁴¹.

Na zapleczu Nabrzeża Helskiego I, w zachodniej części portu Gdynia przeznaczonej do przeładunku kontenerów, zlokalizowana została inwestycja w infrastrukturę kolejową. Przedsięwzięcie polegało na całkowitej przebudowie istniejącego terminalu kolejowego, intensywnie eksploatowanego od początku lat osiemdziesiątych ubiegłego stulecia. Podwojono długość użytkową torów załadunkowych i podsuwnicowych, która wynosi obecnie prawie 700 metrów. Pozwala to na obsługę całych składów pociągowych, bez potrzeby ich dzielenia, co znacząco skraca czas obsługi wagonów i zwiększa zdolność przeładunkową terminalu do 24 pociągów na dobę. Przebudowano również dojazdowy układ drogowy i place przeładunku kontenerów⁴². Inwestycję tę zakończono w grudniu 2015 roku.

4. Inwestycje w Porcie Lotniczym Gdańsk im. Lecha Wałęsy

Port Lotniczy Gdańsk stanowi jeden z dwunastu polskich portów regionalnych. System portów lotniczych w Polsce tworzy właśnie tych 12 portów oraz Port Lotniczy im. F. Chopina w Warszawie, mający rangę narodowego hubu. W tabelicy 8 przedstawiono liczbę pasażerów obsługiwanych w wybranych polskich portach lotniczych w latach 2013-2015. Jak można zauważyć, Port Lotniczy Gdańsk systematycznie zwiększał liczbę obsługiwanych pasażerów, zajmując trzecie miejsce według tego kryterium (po Warszawie i Krakowie). Głównym konkurentem portu lotniczego w Gdańsku jest, port w Krakowie Balicach, zajmujący drugą pozycję (po Warszawie). Można zatem uznać, że pozycja terminala gdańskiego jest trwała i dobrze ustanowiona względem głównych krajowych konkurentów⁴³.

Tabela 8. Liczba obsługiwanych pasażerów oraz wykonanych operacji w ruchu krajowym i międzynarodowym – regularnym i czarterowym w latach 2013 – 2015

Nazwa Portu	cały rok			dynamika	
	2015	2014	2013	2015/2014	2015/2013
Chopina w Warszawie					
Liczba pasażerów	11 186 688	10 574 539	10 669 879	5,8%	4,8%
Liczba operacji pax	124 691	121 913	123 981	2,3%	0,6%
Kraków - Balice					
Liczba pasażerów	4 208 661	3 806 801	3 636 804	10,6%	15,7%
Liczba operacji pax	33 570	32 618	34 867	2,9%	-3,7%
Gdańsk im. L. Wałęsy					
Liczba pasażerów	3 676 771	3 238 064	2 826 412	13,5%	30,1%
Liczba operacji pax	32 761	31 411	28 788	4,3%	13,8%

Źródło: Dane Urzędu Lotnictwa Cywilnego na podstawie informacji uzyskanych z portów lotniczych, Warszawa, 2016 r.

⁴¹ *Polskie porty morskie w 2012 roku*, raport, Actia Forum – sierpień 2013 r., s. 12.

⁴² <http://www.port.gdynia.pl/pl/rumunskie/491-zarzad-morskiego-portu-gdynia-zrealizowal-kolejne-dwie-inwestycje-o-lacznej-wartosci-ponad-131-mln-zl-i-dofinansowaniu-unijnym-w-kwocie-okolo-69-mln-zl>, [dostęp: 12.07.2016].

⁴³ H, Ćwikliński, G. Pawłowski, *Pozycja strategiczna Portu Lotniczego Gdańsk sp. z o.o. na polskim rynku transportu lotniczego*, „Współczesna Gospodarka”, Sopot, nr 3, 2015, s. 60-61.

W tabeli 9 zaprezentowano finansowe zestawienie najważniejszych danych dotyczących inwestycji, realizowanych przez port w Gdańsku. Jak można zauważyć, główne strumienie finansowe skierowano na rozbudowę terminala pasażerskiego T2 oraz podwyższenie klasy lotniska do kategorii CAT II. W obliczu stale rosnących obrotów portu lotniczego, właśnie te dwie inwestycje wydają się być kluczowymi dla utrzymania silnej pozycji konkurencyjnej⁴⁴. Poniżej scharakteryzowano najistotniejsze inwestycje infrastrukturalne, realizowane w gdańskim porcie lotniczym, mające wpływ na kształtowanie poziomu jego konkurencyjności.

Tabela 9. Inwestycje w porcie lotniczym w Gdańsku w 2015 roku

Tytuł inwestycji	Wydatki planowane na 2015 r. w PLN	Wydatki poniesione w 2015 r. w PLN	Stan inwestycji	Uwagi
Rozbudowa terminalu pasażerskiego T2	51 500 000	52 865 744	zakończona	
Budowa rękawów pasażerskich terminalu pasażerskiego T2	4 100 000	4 163 504	zakończona	
Budowa kompleksu magazynowo – biurowego dla firmy kurierskiej DHL	1 500 000	464 772	nie rozpoczęta	inwestycja przesunięta na kolejny okres
Podwyższenie kategorii lotniska do kategorii II	64 200 000	68 129 509	zakończona	
Rozbudowa układu drogowego wraz z parkingami	11 000 000	9 436 934	zakończona	
Zakup maszyn do zimowego utrzymania lotniska	6 300 000	0		inwestycja przesunięta na kolejny okres
Modernizacja systemu łączności TETRA	0	969 700	zakończona	
Monitoring lotniskowego systemu energetycznego	0	782 140	zakończona	
Pozostałe wydatki	1 000 000	61 962	w toku	zakupy środków trwałych
Razem	139 600 000	135 019 423		

Źródło: materiały wewnętrzne Portu Lotniczego Gdańsk, 2016.

Nowy terminal pasażerski T2

Realizacja tego zadania zwiększyła przepustowość pasażerską Portu Lotniczego Gdańsk o 100% tj. z 2,5 do 5 mln pasażerów (PAX) rocznie. Zrealizowana inwestycja objęła budowę

⁴⁴ „W czerwcu 2016 roku w Port Lotniczy Gdańsk im. Lecha Wałęsy obsłużył 386.250 pasażerów, co oznacza 10,7% wzrost w stosunku do czerwca zeszłego roku. Przez pierwsze sześć miesięcy bieżącego roku, gdańskie lotnisko obsłużyło już 1.830.210 pasażerów, co oznacza wzrost na poziomie 9,6% w stosunku na analogicznego półrocza 2015 roku.” cyt. za: *Świetnie wyniki sezonu letniego*, [dostęp: 11.07.2016]. http://www.airport.gdansk.pl/airport/news/news_1864_swietnie-wyniki-sezonu-letniego.html, [dostęp: 25.07.2016].

obiekту kubaturowego pełniącego funkcje terminalu pasażerskiego T2 wraz z łącznikiem i zewnętrznymi klatkami schodowymi z pomostami oraz realizację układu drogowego - podjazd pod T2⁴⁵. Koszt tej inwestycji wyniósł 153 481 tys. zł netto.

Przedterminalowa płyta postojowa

Płyta postojowa PPS związana jest z budową Terminalu T2. Umożliwia ona obsługę płytową samolotów. PPS łączy się z istniejącą wcześniej płytą postojową, nową drogą kołowania oraz nowym Terminalem 2. Dzięki jej wybudowaniu Port Lotniczy Gdańsk zyskał 9 nowych stanowisk postojowych dla samolotów kodu C w linii przed terminalem pasażerskim oraz 6 stanowisk dla samolotów kodu C w drugiej linii⁴⁶. Koszt tej inwestycji wyniósł 22 831 tys. zł netto⁴⁷.

Droga kołowania

Droga kołowania posiada nawierzchnię asfaltową o szerokości pasa 23,0 m z obustronnymi umocnionymi opaskami (poboczami) po 7,5 m i ma długość 2.599 m. Droga została usytuowana równolegle do drogi startowej, z którą jest połączona ośmioma drogami. W ramach tych dróg sześć łączników zostało wybudowanych, a dwie obecnie istniejące tzw. drogi szybkiego zejścia zostały zmodernizowane. Odległość osiowa od pasa startowego wynosi 182,5 m na północ od istniejącej drogi startowej⁴⁸. Koszt tej inwestycji wyniósł 44 985 tys. zł netto.

Przystosowanie portu lotniczego do wymogów CAT II

Celem tej inwestycji jest przystosowanie Portu Lotniczego Gdańsk do wymagań operacji w CAT II przy RVR \leq 350m, w zakresie: wykonania energooszczędnego oświetlenia nawigacyjnego, z zastosowaniem inteligentnej technologii niskoprądowej, które umożliwi wykonywanie lądowań w warunkach CAT II (ILS) oraz startów przy RVR < 350 m. (widzialność wzdłuż drogi startowej). Dodatkowo wykonany został system ICE ALERT oraz kanalizacja techniczna dla systemu AWOS, a także poszerzono pobocza DS (Drogi Startowej) do 2x7,5 m, podwyższono nośność nawierzchni DS. do 70 PCN, maksymalnego dostosowania niwelety DS. do standardów wymagań i zaleceń Aneksu 14 ICAO⁴⁹.

Do innych inwestycji, także podnoszących poziom konkurencyjności gdańskiego portu lotniczego, można zaliczyć także zbudowanie systemu odprowadzania wód opadowych oraz płyty do odladzania.

Wyżej scharakteryzowane przedsięwzięcia inwestycyjne nie tylko umocniły obecną pozycję konkurencyjną portu gdańskiego, ale stanowią punkt wyjścia do jej poprawy.

⁴⁵ <http://www.airport.gdansk.pl/airport/investments/new-terminal-t2>, dostęp: 26.07.2016 r.

⁴⁶ Rozpiętość skrzydeł samolotów kodu C zamyka się w wartościach od 24 m do 36 m, a rozstaw kół podwozia głównego od 6 m do 9 m.

⁴⁷ <http://www.airport.gdansk.pl/airport/investments/plyta-postojowa>, dostęp: 26.07.2016 r.

⁴⁸ <http://www.airport.gdansk.pl/airport/investments/droga-kolowania>, dostęp: 26.07.2016 r.

⁴⁹ <http://www.airport.gdansk.pl/airport/investments/cat>, dostęp: 26.07.2016 r.

Zakończenie

Porty morskie oraz port lotniczy w Trójmieście działają w warunkach silnej konkurencji krajowej oraz międzynarodowej. Porty te są kluczowymi elementami trójmiejskiego węzła transportowego, ogniskującymi aktywność gospodarczą nie tylko wąsko rozumianego sektora transportowego, ale odzwierciedlającymi kondycję ekonomiczną gospodarek, ich zaplecza i przedpola. Ich potencjał infrastrukturalny determinuje sieć powiązań gospodarczych i wpływa na długofalową, strategiczną pozycję na rynku usług transportowych. Infrastruktura portów morskich ściśle determinuje ich potencjał konkurencyjności.

Procesy rozwojowe w obu opisywanych portach morskich i w porcie lotniczym Gdańsk powodują, że województwo pomorskie bywa określane mianem „gateway region” w stosunku do całej gospodarki polskiej, wpływając wydatnie na rozwój ekonomiczny nie tylko regionu ale całego kraju.

Jak ujawnił Marszałek Województwa Pomorskiego w wywiadzie opublikowanym w maju 2016 roku⁵⁰, powołując się na komunikat Eurostatu, w okresie 2006-2015 liczba pracujących na Pomorzu wzrosła z 685,5 tysięcy do 995 tysięcy osób w wieku powyżej 15. roku życia. Względny wzrost liczby zatrudnionych wyniósł więc 45,1% i był to wskaźnik najwyższy spośród wszystkich regionów w Unii Europejskiej. Okazuje się, że wzrost zatrudnionych na Pomorzu to 7,7% wzrostu w całej UE i ponad 20% w całej Polsce w badanym okresie. Przytoczone tu liczby w sposób najbardziej syntetyczny dowodzą regionotwórczej funkcji tutejszych portów morskich i portu lotniczego.

Taka sama jest wymowa wyników badań M. Matczaka, który dowodzi, że jedna osoba zatrudniona w porcie morskim wpływa na zatrudnienie ok. 6 osób w bezpośrednim otoczeniu portu i ok. 33 kolejnych osób w sektorach przemysłu i transportu w całym kraju. We wnioskach końcowych z tych badań podano, że polskie porty morskie (przeładunki w Gdańsku i Gdyni to ponad 54 mln ton w 2015 r. wobec prawie 81 mln we wszystkich polskich portach morskich) „odpowiadają” za tworzenie lub funkcjonowanie 42 tys. przedsiębiorstw, generujących 227 tys. miejsc pracy⁵¹.

W skrócie do przywoływanego raportu, zatytułowanym „Biuletyn”, M. Matczak przedstawił szacunki z których wynika, że sektor portowy i działalność z nim związana tworzą 1,6% PKB w Polsce. Z analiz przeprowadzonych przez tego autora wynika także, że wpływy z podatku VAT, akcyzy oraz cła na poziomie krajowym, wynoszą łącznie 17,8 miliarda złotych, natomiast podatek PIT płacony w sektorze portowym to dodatkowe 1,9 miliarda złotych w skali roku. Ponadto samorządy miast portowych zawdzięczają portom morskim przychód z tytułu podatku od nieruchomości na poziomie ok. 185 miliardów złotych.

O rosnącym potencjale w zakresie konkurencyjności portów morskich Gdańska i Gdyni świadczy także wiele innych wskaźników niefinansowych⁵². Przede wszystkim pod względem

⁵⁰ Wywiad z Mieczysławem Strukiem, „Dziennik Bałtycki”, 30.05.2016, s. 11.

⁵¹ M. Matczak, raport – Polskie Porty Morskie, jako biegun rozwoju gospodarczego kraju i regionów lokalizacji, Gdynia 2016, www.actiaforum.pl

⁵² Podajemy za B. Kaczmarek, Analiza atrakcyjności inwestycyjnej portu Gdańsk, Zarząd Morskiego Portu Gdańsk, lipiec 2016.

wielkości obrotów w tys. ton port w Gdańsku zajmuje 7. pozycję w rankingu portów na Bałtyku (Szczecin-Świnoujście są na 10. miejscu a Gdynia na początku drugiej dziesiątki), przy czym w przeciwieństwie do trzech pierwszych w tym rankingu portów rosyjskich (Ust-Luga, Primorsk, St. Petersburg) porty polskie są niezamarzające w okresie listopad-marzec. Jeszcze ważniejsze jest to, że w rankingu obrotów kontenerowych w 2015 r. port w Gdańsku zajmował drugie po St. Petersburgu miejsce na Bałtyku. W terminalach gdańskich przeładowano 1091 tys. TEU. Czwarte miejsce w tym rankingu zajął port w Gdyni z przeładunkami w wysokości 683 tys. TEU w 2015 r. Między naszymi portami sytuował się tylko Goeteborg. Przy ocenie dynamiki obrotów kontenerowych w okresie lat 2007-2015 trzeba zwrócić uwagę na to, że w porcie gdańskim obroty te wzrosły aż o 1125% i był to najwyższy wskaźnik spośród wszystkich portów europejskich. W tym samym czasie wzrost obrotów kontenerowych w porcie Gdynia wyniósł 112%, kształtując się na średnim poziomie europejskim (dla porównania w Rydze, która była na drugim miejscu w tym rankingu wzrost o 168%, a np. w Rotterdamie i Bremenhaven odpowiednio 113% i 114%).

Na zakończenie tej części warto jeszcze zauważyć, że porty w Gdańsku i w Gdyni obsłużyły łącznie 70% polskich obrotów morskich w 2015 r., przy czym udział samych terminali kontenerowych z Gdańska w obsłudze ładunków skonteneryzowanych wynosi ok. 60%⁵³.

Pozycję konkurencyjną gdańskiego portu lotniczego najbardziej syntetycznie obrazują dane z tablicy 8, z której wynika, że dzięki konsekwentnemu i wszechstronnemu procesowi inwestycyjnemu port ten umacnia się na trzeciej pozycji w Polsce. Prowadzone przez lata inwestycje gwarantują przepustowość w wysokości 5 mln pasażerów rocznie a w 2016 roku należy spodziewać się obsługi ok. 4 mln pasażerów. Analiza czynników decydujących o pozycji konkurencyjnej portu lotniczego, precyzyjnie badanych D. Tłoczyńskiego⁵⁴, wskazuje wyraźnie na to, że na dalszy wzrost tej pozycji będą miały wpływ w najbliższej przyszłości uwarunkowania społeczno – ekonomiczne regionu i jego potencjał gospodarczy. Stąd też bardzo ważne stają się działania nie tylko bieżące zarządu tego portu lotniczego (dalsze poszerzenie siatki połączeń, zbazowanie kolejnych samolotów przez przewoźników, regularnie operujących do Gdańska i inne) ale również realizacja działań o charakterze strategicznym, jakim zaczyna być inicjowanie nowego modelu biznesowego powstania Airport City w sąsiedztwie nowego terminalu i całego lotniska. Oto zaczyna się proces powstawania nowej biznesowej dzielnicy Gdańska. W skład kompleksu realizowanego tymczasem na obszarze 11 ha ma wejść co najmniej pięć biurowców dla wielu innowacyjnych przedsiębiorstw i ich zespołów. Powstało już centrum biurowe Allcon Park, w którym siedzibę ma firma Intel oraz dwa hotele. Dalsze elementy koncepcji realizowania idei parku biznesowego, łącznie z określeniem w niej kapitałowej i organizacyjnej roli portu lotniczego, mają być znane pod koniec 2016 r. Będzie to trudny do przecenienia wyraz funkcji miastotwórczej lotniska, podnoszący jednocześnie jego pozycję konkurencyjną.

⁵³ Tamże, s. 65-66.

⁵⁴ D. Tłoczyński, *Konkurencyjność na polskim rynku usług transportu lotniczego*, wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2016, synteza na s. 282-288.

Bibliografia

Ćwikliński H., Pawłowski G., *Pozycja strategiczna Portu Lotniczego Gdańsk sp. z o.o. na polskim rynku transportu lotniczego*, „Współczesna Gospodarka”, Sopot, nr 3, 2015.

<http://www.airport.gdansk.pl/airport/investments/cat>, [dostęp: 26.07.2016].

<http://www.airport.gdansk.pl/airport/investments/droga-kolowania>, [dostęp: 26.07.2016].

<http://www.portalmorski.pl/porty-i-logistyka/porty-terminale-polskie/36500-gdansk-ue-da-ponad-560-tys-euro-na-rozbudowe-nabrzezy-w-porcie-wewnetrznym>, [dostęp: 8.02.2014].

Kaczmarek B., *Analiza atrakcyjności inwestycyjnej portu Gdańsk*, Zarząd Morskiego Portu Gdańsk, lipiec 2016.

Karendys E., *Pół miliarda na inwestycje, Rekordowa dotacja w historii Portu Gdańsk*, „Gazeta Wyborcza – Trójmiasto”, 14. lipca 2016 r.

Matczak M., raport – *Polskie Porty Morskie, jako biegun rozwoju gospodarczego kraju i regionów lokalizacji*, Gdynia 2016, www.actiaforum.pl [dostęp: 11.5.2016].

Tłoczyński D., *Konkurencyjność na polskim rynku usług transportu lotniczego*, wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2016.

Sieński J., *Pieniądze dla portu*, „Dziennik Bałtycki”, 24.01.2014 r.

Dominik Aziewicz¹
Krzysztof Dobrowolski²

SPECYFIKA FUZJI I PRZEJĘĆ W OBRĘBIE SPÓŁEK KONTROLOWANYCH PRZEZ SKARB PAŃSTWA JAKO PROCESÓW MAJĄCYCH WZMOCNIĆ ICH POZYCJĘ NA RYNKU KRAJOWYM I GLOBALNYM. ANALIZA PRZYPADKÓW

Streszczenie

Niniejszy artykuł porusza problematykę fuzji i przejęć dokonywanych przez spółki z udziałem Skarbu Państwa. Zaprezentowano elementy teorii dotyczącej fuzji i przejęć, ze szczególnym uwzględnieniem motywów, którymi kierują się decydenci oraz oczekiwań i obaw interesariuszy. Podkreślona została szczególna rola, jaką Skarb Państwa pełni w gospodarce i zagrożenia, które wiążą się z wykorzystywaniem spółek z jego udziałem do celów politycznych. Następnie przedstawiono studia przypadków fuzji i przejęć z udziałem podmiotów kontrolowanych przez Skarb Państwa w wybranych sektorach gospodarki. Szczególną uwagę zwrócono na przyczyny, dla których niektóre realizowane koncepcje nie przyniosły zamierzonych efektów oraz ryzyko, które wiąże się z wdrożeniem dopiero rozważanych projektów.

MERGERS AND ACQUISITIONS INVOLVING STATE OWNED ENTERPRISES IN POLAND

Summary

The aim of this article is to describe the process of mergers and acquisitions in sector of state-owned enterprises in Poland. First of all, the article provides theoretical background connected with M&A, focusing mainly on decision making process and motivations of management and stakeholders. Then, it explains the role of state-owned enterprises in Polish economy and risks connected with joining politics with economics. Finally, it presents case studies containing examples of mergers and acquisitions including state-owned enterprises in Poland. Particular attention is paid to the reasons of failures of finalized projects and threats for others being considered by members of Polish government.

Keywords: mergers, acquisitions, M&A, state-owned enterprises, SOE.

Wstęp

Fuzje i przejęcia stanowią integralną część procesów gospodarczych zachodzących w gospodarce rynkowej. Nie ominęły więc także spółek kontrolowanych przez Skarb Państwa, chociaż charakteryzują się w tym przypadku określoną specyfiką, wynikającą z pozycji w gospodarce zajmowanej przez dominującego właściciela. Temu zagadnieniu poświęcona jest

¹ mgr Dominik Aziewicz - Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański.

² prof. UG, dr hab. Krzysztof Dobrowolski, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański.

główna część artykułu. Na przykładzie zrealizowanych już lub będących dopiero w stadium koncepcyjnym fuzji i przejęć przedstawione zostały charakterystyczne cechy tych procesów, wynikające z faktu, iż przebiegają one z inicjatywy i pod kontrolą państwowego współwłaściciela (w niektórych przypadkach właściciela). Analizie poddano planowane lub zrealizowane już procesy w krajowym sektorze paliwowym, w górnictwie węgla kamiennego i energetyce, oraz dwa procesy fuzji i przejęć wykraczające poza rynek krajowy: Możejki i Sierra Gorda. Pierwszy z międzynarodowych projektów posłużył za przykład sytuacji, w której cele biznesowe podporządkowane są celom politycznym, a drugi sytuacji, w której zarząd spółki miał swobodę podjęcia decyzji kierując się swoim doświadczeniem.

Powyższe rozważania poprzedzono częścią teoretyczną, w której przedstawiono istotę fuzji i przejęć oraz motywy, oczekiwania i obawy głównych aktorów tych procesów. Zwrócono uwagę na specyfikę spółek kontrolowanych przez Skarb Państwa jako uczestników tych procesów. W części ostatniej zaprezentowano rozważania dotyczące możliwego wpływu opisywanych fuzji i przejęć na pozycję uczestniczących w nich spółek zajmowaną na rynku globalnym.

1. Teoretyczne aspekty fuzji i przejęć

Fuzje i przejęcia są ważnymi procesami zachodzącymi w rozwiniętych gospodarkach rynkowych, stanowiąc jeden z istotnych czynników nadających im niezbędną dynamikę rozwojową. Fuzja polegać może na przeniesieniu całego majątku spółki przejmowanej na spółkę przejmującą za udziały lub akcje, które spółka przejmująca wydaje wspólnikom spółki przejmowanej (łączenie się przez przejęcie) lub zawiązaniu nowej spółki, na którą przechodzi majątek wszystkich łączących się spółek za udziały lub akcje nowej spółki dla dotychczasowych akcjonariuszy/ udziałowców (łączenie się przez zawiązanie nowej spółki)³. W wyniku fuzji przynajmniej jedna spółka przestaje funkcjonować (inkorporacja), chociaż może być ich więcej w przypadku konsolidacji, która w rezultacie prowadzi do powstania nowego podmiotu na bazie skonsolidowanych spółek. Innymi słowy procesy fuzji "prowadzą do powstania przedsiębiorstwa zintegrowanego, realizującego efekty synergii w obszarach technologicznym, produkcyjnym i rynkowym..."⁴.

Przejęcie natomiast jest procesem, w którym podmiot przejmowany zachowuje swój byt prawny, ale traci samodzielność decyzyjną, ponieważ kontrolę nad nim uzyskuje podmiot przejmujący (inwestor). Na ogół odbywa się to poprzez nabycie przez inwestora kontrolnego pakietu akcji/udziałów przejmowanego podmiotu, czyli realizacji określonej strategii finansowej, mającej prowadzić do uzyskania efektu synergii finansowej. Zgodnie jednak z

³ Art. 492§1 kodeksu spółek handlowych z 15 września 2000 r. (Dz. U. nr 94, poz. 1037). W literaturze ekonomicznej fuzje te określa się często jako fuzja przez inkorporację i fuzja przez konsolidację, por.: B. Rozwadowska, Fuzje i przejęcia. Dlaczego kończą się (nie)powodzeniem, Warszawa 2012, s. 14, lub po prostu inkorporacja i konsolidacja, por.: Fuzje i przejęcia, pod red. J. Korpus, Warszawa 2014, s. 29-30.

⁴ Fuzje i przejęcia, pod red. J. Korpus...op.cit. s. 22.

Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej posiadanie kontroli nad podmiotem gospodarczym może także wynikać z⁵:

- dysponowania większością głosów w organach stanowiących tej jednostki na podstawie umowy z innymi inwestorami;
- posiadania zdolności kierowania polityką finansową i operacyjną jednostki gospodarczej na mocy statutu lub umowy;
- zdolności do powoływania lub odwoływania większości członków zarządu lub równoważnego organu zarządzającego tej jednostki;
- dysponowania większością głosów na posiedzeniach zarządu lub równoważnego organu zarządzającego tej jednostki.

W praktyce przejście podmiotu gospodarczego może być etapem prowadzącym do fuzji, stąd w literaturze powszechnie używa się łącznego pojęcia fuzje i przejęcia, na wzór terminu angielskiego mergers and acquisitions (M&A).

Przedstawiony powyżej, klarowny podział na fuzje i przejęcia nie jest jednak powszechny i u różnych autorów można spotkać się także z innymi definicjami. Hazel Johnson definiuje fuzję jako "połączenie w jeden organizm dwóch lub większej liczby podmiotów na zasadzie połączenia kapitałów, wykupu gotówkowego akcji jednej z firm lub kombinacji powyższych działań"⁶, co może odpowiadać zarówno powyżej zdefiniowanej fuzji przez konsolidację ("połączenie w jeden organizm dwóch lub większej liczby podmiotów"), o ile powstanie na bazie połączenia nowy podmiot, jak i fuzji przez inkorporację ("wykupu gotówkowego akcji jednej z firm"). Przejęcie natomiast definiowane jest przez tego autora jako "transakcja, w której jedna z firm - zwykle większa - dokonuje wykupu akcji drugiego podmiotu w celu pełnego włączenia go w swoje struktury. W wyniku transakcji pozostaje na rynku tylko jeden podmiot, który prawie zawsze zachowuje nazwę większej z firm..."⁷. Definicja ta odpowiada zdefiniowanemu powyżej pojęciu fuzji przez inkorporację.

Andre Helin i Kristof Zorde traktują natomiast fuzję jako specjalny przypadek przejęcia, gdyż ma ona miejsce "wtedy, gdy łączą się identycznej lub porównywalnej wielkości podmioty, które w połączonym przedsiębiorstwie oba występują z wagą 50%, a akcjonariusze łączących się spółek otrzymali po 50% głosów na walnym zgromadzeniu połączonej spółki. W każdym innym wypadku mówi się o przejęciu jednego przedsiębiorstwa przez drugie"⁸.

Sudi Sudarsanam definiuje fuzje i przejęcia w sposób zbliżony do przedstawionego na wstępie klarownego podziału, nie wyróżnia jednak dwóch rodzajów fuzji (inkorporacja i konsolidacja) oraz wprowadza pojęcie wykupu, które "przypomina przejęcie z tym jednak zastrzeżeniem, że w przypadku wykupu firma dokonująca tego typu transakcji jest znacznie większa od firmy przejmowanej. W sytuacji gdy firma przejmowana jest większa od firmy przejmującej, transakcja taka określana jest mianem "odwrotnego wykupu" (*reverse*

⁵ J. Korpus, *Czynniki podatności spółek na wrogie przejęcia*, Warszawa 2013, s. 12.

⁶ H. Johnson, *Fuzje i przejęcia. Narzędzie podejmowania decyzji strategicznych*, Warszawa 2000, s. 17.

⁷ *ibidem*, s. 41.

⁸ A. Helin, K. Zorde, *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, Warszawa 1998, s. 5.

takeover)⁹. Wynika z tego wniosek, że przejęcie, według tego autora, ma miejsce, gdy dotyczy firm o podobnej wielkości.

Rafał Pawlicki i Jan Śliwa pod pojęciem fuzji rozumieją proces łączenia się dwóch podmiotów (na zasadzie dobrowolności i równorzędności), w wyniku którego powstaje nowy podmiot gospodarczy, co odpowiada wcześniej zdefiniowanemu pojęciu fuzji przez konsolidację¹⁰. Przejęcie zdefiniowane jest natomiast jako proces, w którym "jeden, mocniejszy ekonomicznie podmiot przejmuje drugi podmiot"¹¹, co jednak nie wyjaśnia istoty zagadnienia, natomiast kolejne stwierdzenia, iż w procesie tym nie powstaje nowa organizacja oraz, że w przypadku przejmowania spółki akcyjnej można to uczynić w drodze wykupu odpowiedniego pakietu akcji¹², upodabnia tę definicję do sformułowanej na początku tego opracowania.

Piotr J. Szczepankowski fuzję przedsiębiorstw utożsamia jedynie z fuzją konsolidacyjną¹³, natomiast przejęcie traktowane jest przez tego autora jako proces tożsamy z fuzją inkorporacyjną¹⁴.

Te przykładowo jedynie zaprezentowane poglądy wybranych autorów na istotę fuzji i przejęć potwierdzają tezę, iż "w literaturze przedmiotu wciąż nie ma jednolitego nazewnictwa określającego to zjawisko. Zwykle mówi się o fuzji, absorpcji, połączeniu bądź konsolidacji (a także o przejęciach, przyp. autorów), przy czym istnieją autorzy, którzy pojęcia te traktują jako synonimy, podczas gdy inni dokonują tu wyraźnego rozgraniczenia"¹⁵.

Problemy związane z jednoznacznym zdefiniowaniem fuzji i przejęć nie są jedynymi dotyczącymi tych procesów. W literaturze spotkać się można z poglądem, że z uwagi na zróżnicowanie głównych celów działalności przedsiębiorstw występujące w różnych kulturach korporacyjnych, różne mogą być także podstawowe motywy przeprowadzania fuzji i przejęć.

W kulturze amerykańskiej głównym celem działalności przedsiębiorstwa jest pomnażanie jego wartości w interesie właścicieli (akcjonariuszy), podczas gdy w kulturze azjatyckiej (np. Japonia, Korea Płd.) menedżerowie działają w interesie szerszej grupy interesariuszy, pełniąc rolę swoistych arbitrów, godzących różne oczekiwania. Zróżnicowane modele funkcjonują w krajach europejskich. Przykładowo, model brytyjski zbliżony jest do amerykańskiego, natomiast we Francji czy Niemczech z uwagi na silniejszą rolę państwa w gospodarce, przedsiębiorstwa często realizują szerszą wiązkę celów, w tym o charakterze społecznym¹⁶. Stąd też o ile na rynku amerykańskim głównym zwerbalizowanym motywem fuzji i przejęć jest zwiększenie wartości podmiotu gospodarczego, o tyle na innych rynkach motyw ten może nie być wystarczający, zwłaszcza w sytuacji, gdy jego realizacja narusza inne wartości. Może to powodować, że w tych samych okolicznościach, na rynku amerykańskim dochodzić będzie do fuzji i przejęć, a na rynku azjatyckim, w imię innych wyznawanych głównych wartości, procesy takie nie będą zachodzić.

⁹ S. Sudarsanam, *Fuzje i przejęcia*, Warszawa 1998, s. 2.

¹⁰ R. Pawlicki, J. Śliwa, *Ryzyko wrogiego przejęcia przedsiębiorstwa*, Warszawa 2015, s. 15.

¹¹ *ibidem.* s. 15.

¹² *ibidem.* s. 15.

¹³ P. J. Szczepankowski, *Fuzje i przejęcia*, Warszawa 2000, s. 53.

¹⁴ *ibidem.* s. 84.

¹⁵ B. Rozwadowska, *Fuzje...op.cit.*, s. 13.

¹⁶ *Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych*, pod red. M. Lewandowski, Warszawa 2001, s. 5.

Sytuację komplikuje fakt, że w praktyce, fuzje i przejęcia wynikają na ogół z różnych motywów, w zależności od konkretnej sytuacji i siły oddziaływania najważniejszych uczestników przedsięwzięcia (właściciele i menedżerów), przy czym nie wszystkie z nich są oficjalnie ujawniane. Z uwagi jednak na to, że najczęściej osobami inicjującymi procesy fuzji i przejęć są menedżerowie, zwłaszcza w przypadku spółek o rozproszonej strukturze własności, to motywy charakterystyczne dla tej grupy zawodowej, mogą stać się motywami najważniejszymi, niezależnie od oficjalnych zapowiedzi. Błędem byłoby jednak traktowanie w każdym przypadku menedżerów jako jednolitej grupy, kierującej się tymi samymi motywami, gdyż tutaj też występować mogą podziały.

Przystępując do bardziej szczegółowej analizy problemu należy wyraźnie zdefiniować pojęcie motywu i celu, gdyż w literaturze spotkać można zbitkę pojęciową: motywy i cele fuzji i przejęć. Motyw wynika z naszych potrzeb i jest bodźcem powodującym podjęcie określonego działania, cel natomiast, to efekt, który ma być osiągnięty w wyniku tego działania, zaspakajający określoną potrzebę¹⁷.

Motywy działania właścicieli (akcjonariuszy), polegającego na realizacji określonej inwestycji jest chęć (potrzeba) osiągnięcia zysku. Celem zaspakajającym tę potrzebę będzie wzrost wartości poczynionej inwestycji, a realizacja tego celu może odbywać się także na drodze fuzji i przejęć.

W przypadku menedżerów wystąpić mogą różne motywy skłaniające do podjęcia decyzji o przeprowadzeniu fuzji czy przejęcia, a procesy te prowadzić mogą do osiągnięcia różnych celów. W praktyce może pojawić się sytuacja, w której różne grupy menedżerów kierować się będą odmiennymi motywami.

Tablica 1. Motywy i cele fuzji i przejęć z perspektywy menedżerów

Motywy	Cele
Wzrost wynagrodzeń; Zwiększenie prestiżu i zakresu władzy (syndrom budowania imperium); Zwiększenie statusu społecznego; Pełniejsze wykorzystanie zdolności i umiejętności (motyw samorealizacji); Większa swoboda działania; Zmniejszenie ryzyka zarządzania; Uniknięcie przejęcia przez inną spółkę	Przejęcie kontroli nad podmiotem nieefektywnie zarządzanym; Przejęcie kontroli nad produktem; Wejście na nowe rynki; Wzrost udziału w rynku; Wzrost wielkości zarządzanego przedsiębiorstwa

Źródło: *Fuzje i przejęcia*, pod red. J. Korpus, Warszawa 2014, s. 66-67, 86, S. Sudarsanam, *Fuzje i przejęcia*, Warszawa 1998, s. 16-18.

W literaturze przedmiotu często pomija się rady nadzorcze jako uczestników procesu przejęć i fuzji, a przecież, pomimo iż sprawują kontrolę nad funkcjonowaniem spółki w imieniu właścicieli, członkowie tego kolegialnego organu mogą mieć własne motywy, cele i obawy związane z całym procesem. Część motywów i celów może być zbieżna z motywami i

¹⁷ "Motywy wynikają z naszych potrzeb, cele - przeciwnie - wyrażają zaspokojenie potrzeb. Przyjmijmy, że jesteśmy bardzo głodni. Będzie to motyw, który nas popycha do zaspokojenia owej potrzeby, celem natomiast będzie sytość", V. Birkenbihl, *Psychologia prowadzenia negocjacji*, Wrocław 1997, s. 75.

celami menedżerów, występować może także obawa, że w wyniku fuzji (rzadziej przejęcia) nastąpi wymiana składu rady nadzorczej.

W praktyce istotnym problem staje się pogodzenie interesów głównych uczestników procesów fuzji i przejęć, czyli akcjonariuszy i menedżerów. Różne motywy, którymi kierują się ci ostatni, mogą powodować, że rezultaty podjętych działań na rynku przejęć mogą nie być zgodne z oczekiwaniami akcjonariuszy i nie prowadzić do wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Na gruncie teorii agencji rozważana jest sytuacja, w której menedżerowie jako agenci (pełnomocnicy) akcjonariuszy (pryncypałów) wykorzystują swoją przewagę informacyjną oraz fakt, że ich działania nie są w pełni obserwowalne przez właścicieli i mogą być przed nimi przynajmniej częściowo ukryte, do realizacji własnych interesów (maksymalizują własną użyteczność), nie zawsze zgodnych z interesem właścicieli. Rodzi to oczywiście konkretne koszty dla właścicieli, określane jako koszty pośrednictwa (koszty agencji), wyrażające się między innymi utratą części wartości inwestycji. Rozwiązanie problemu polega na skonstruowaniu takiego kontraktu (systemu wynagradzania i nadzoru), który zapewniałby zgodność interesów obu grup uczestników fuzji i przejęć.

W praktyce istnieją mechanizmy wewnętrzne i zewnętrzne eliminujące częściowo koszty pośrednictwa. Do wewnętrznych należy powoływanie rad nadzorczych i wzmacnianie ich roli jako organów spółek oraz konstruowanie systemów wynagradzania obejmujących opcje na akcje dla menedżerów, co czyni ich współwłaścicielami zarządzanych podmiotów. Zewnętrzne mechanizmy ograniczające koszty pośrednictwa to współzawodnictwo pomiędzy menedżerami na rynku pracy oraz rynek fuzji i przejęć, który umożliwia, w drodze tych procesów, wymianę nieefektywnych menedżerów¹⁸.

Uczestnikami fuzji i przejęć, oprócz właścicieli i menedżerów jest jeszcze duża grupa innych interesariuszy, przy czym, chociaż mogą oni w pewnym zakresie wpływać na przebieg tego procesu, to jednak nie są jego inicjatorami i głównymi aktorami, dlatego też trudno mówić w ich przypadku o motywach i realizacji konkretnych celów, a raczej o formułowaniu pewnych oczekiwań, które mogą, ale nie muszą ostatecznie się spełnić.

Tablica 2. Oczekiwania różnych grup interesariuszy związane z fuzjami i przejęciami

Interesariusze	Oczekiwania
Pracownicy	Wzrost wynagrodzeń; Wzrost możliwości rozwoju; Wzrost poziomu stabilizacji zawodowej.
Klienci	Wzrost atrakcyjności, dostępności i jakości oferty; Obniżenie cen.
Konkurenci	Możliwość wykorzystania koncentracji konkurenta na procesie fuzji (przejęcia) do przejęcia pracowników i klientów; Wzmocnienie pozycji rynkowej.

¹⁸ Niektórzy autorzy (np. K. Iwai) uważają jednak, że "relacja pomiędzy akcjonariuszami a menedżerami w spółkach akcyjnych nie ma charakteru relacji agencji. Menedżerowie nie są pełnomocnikami akcjonariuszy (agents), nie działają w ich imieniu, ale w imieniu korporacji jako osoby prawnej. Nie są pełnomocnikami właścicieli, ale powiernikami korporacji. Ich możliwości działania i zobowiązania wobec spółek są regulowane przez prawo spółek". *Instytucjonalne problemy transformacji gospodarek w świetle teorii agencji*, pod red. A. Wojtyna, Kraków 2005, s. 58.

Kontrahenci (dostawcy)	Wzrost skali współpracy.
Skarb Państwa	Wzrost wpływów podatkowych; Powstanie silnych narodowych koncernów.
Instytucje finansowe i prawne	Umowy na wykonanie usług.
Media	Atrakcyjne tematy informacyjne.
Spółeczność lokalna	Wzrost poziomu zatrudnienia; Wzrost możliwości pozyskiwania środków finansowych na lokalne projekty. Wzrost wpływów podatkowych.

Źródło: *Fuzje i przejęcia*, pod red. J. Korpus, Warszawa 2014, s. 68.

Z procesami fuzji i przejęć łączą się także obawy różnych grup interesariuszy.

Tablica 3. Obawy różnych grup interesariuszy związane z procesami fuzji i przejęć

Interesariusze	Obawy
Właściciele	Nadmierne wzmocnienie pozycji menedżerów.
Menedżerowie	Redukcja dublujących się stanowisk; Zmiana zakresu obowiązków.
Pracownicy	Redukcja miejsc pracy; Zmiana kierownictwa; Zmiana zakresu obowiązków.
Konkurenci	Wzrost pozycji rynkowej wzmocnionego podmiotu; Przejmowanie pracowników.
Kontrahenci (dostawcy)	Wzrost siły przetargowej wzmocnionego podmiotu.
Skarb Państwa	Wzrost możliwości optymalizacji podatkowej.
Spółeczność lokalna	Przeniesienie centrów decyzyjnych; Spadek możliwości pozyskiwania środków na realizację lokalnych projektów; Zmniejszenie możliwości znalezienia zatrudnienia; Spadek wpływów podatkowych.

Źródło: *Fuzje i przejęcia*, pod red. J. Korpus, Warszawa 2014, s. 68.

Procesy fuzji i przejęć powinny przynieść określone efekty związane ze wzrostem skali działania wzmocnionego podmiotu. Do najważniejszych zaliczyć należy efekt synergii, który pojawić się powinien w różnych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa: w obszarze działalności operacyjnej, finansowej i w obszarze podatkowym¹⁹. Osiągany jest on dzięki korzyściom skali (zwiększenie produkcji, obniżenie kosztów, wzrost przychodów), efektowi zakresu (efektywniejsze wykorzystanie zasobów i ich komplementarności, optymalizacja produktów, usług i podatków, wyższe przepływy pieniężne i racjonalniejsze ich wykorzystanie), ograniczeniu kosztów transakcyjnych²⁰. Fuzje i przejęcia doprowadzić też mogą do dywersyfikacji źródeł przychodów i zysków, ograniczenia ryzyka poprzez m.in. połączenie zróżnicowanych aktywów i pasywów, pozyskania nowych, wartościowych

¹⁹*Fuzje i przejęcia*, pod red. J. Korpus...op. cit., s. 70.

²⁰ Ibidem. s. 70-71.

aktywów²¹. W rezultacie tych procesów nastąpić powinien wzrost zyskowności i wartości wzmocnionego podmiotu. Nastąpić może także osłabienie walki konkurencyjnej i powstanie barier utrudniających wejście na rynek²².

W praktyce jednak występują częste przypadki, gdy fuzje i przejęcia nie doprowadzają do osiągnięcia założonych efektów. "Na podstawie wyników różnych badań szacuje się, że około połowy tego typu transakcji kończy się niepowodzeniem, a w ponad 90 procentach z nich w trakcie realizacji pojawiają się problemy, których wcześniej nie przewidziano. W praktyce oznacza to, że nie doprowadzają one do uzyskania efektu synergii, jak również poprawy wyników finansowych firmy. Skutki niektórych połączeń są jeszcze bardziej dramatyczne, ponieważ nie dość, że nie zapewniają firmie wymiernych korzyści, to wręcz powodują osłabienie jej wyjściowej pozycji rynkowej"²³Przyczyny tych niepowodzeń są bardzo zróżnicowane i wynikają zarówno z przyczyn psychologicznych, leżących po stronie pracowników i menedżerów, kulturowych, złego doboru obiektu fuzji lub przejęcia, jak i błędów popełnianych na różnych etapach przygotowywania i przeprowadzania całego, skomplikowanego procesu.

2. Specyficzna sytuacja spółek z udziałem Skarbu Państwa

Specyfika spółek z udziałem Skarbu Państwa polega m.in. na możliwości wystąpienia konfliktu interesów w obszarach nie istniejących w spółkach prywatnych.

W pierwszym obszarze wystąpić może konflikt interesów wynikający z podwójnego usytuowania instytucji Skarbu Państwa, który realizując funkcje właścicielskie, czyli działając w sferze dominium, reprezentuje równocześnie państwo zobowiązane do realizacji interesu publicznego²⁴, który w sferze gospodarczej może być sprzeczny z celem maksymalizacji zysku czy wzrostu wartości spółki. Wystąpić więc może konflikt pomiędzy interesem Skarbu Państwa jako akcjonariusza (sfera dominium), a interesem państwa, którego jest reprezentantem.

W literaturze spotkać można jednak pogląd, że wystąpienie tego typu konfliktu jest niemożliwe, ponieważ Skarb Państwa, będący emanacją państwa zawsze działa w interesie publicznym, niezależnie od tego czy realizuje cele ekonomiczne czy też cele pozaekonomiczne. Nie istnieje więc podwójna rola Skarbu Państwa jako akcjonariusza i reprezentanta państwa. "Celem państwa działającego w swojej emanacji cywilnoprawnej, jaką jest Skarb Państwa, może być osiąganie przez spółkę zysków w sprecyzowanych horyzontach czasowych. W takim ujęciu interes publiczny realizowany przez Skarb Państwa ogniskuje się wokół pobudek ekonomicznych. (...) Interes publiczny może podlegać konkretyzacji również w taki sposób, że jego treść będzie implikowała realizację celów publicznych o charakterze pozaekonomicznym. Innymi słowy, cele publiczne realizowane przez Skarb Państwa jako współnika spółki

²¹ Ibidem. s. 70.

²² Ibidem. s. 71.

²³ B. Rozwadowska, *Fuzje...*op. cit., s. 199.

²⁴ W literaturze jako synonimów używa się określić: interes państwa, interes narodowy, dobro wspólne.

kapitałowej mogą zakładać podjęcie przez spółkę działań, które nie realizują w sposób priorytetowy postulatu zarobkowości"²⁵.

W tej drugiej sytuacji pojawia się jednak konflikt pomiędzy Skarbem Państwa a innymi akcjonariuszami, w których interesie leży realizacja celów ekonomicznych, prowadząca do wzrostu wartości spółki i maksymalizacji dywidendy.

Wystąpić może również konflikt pomiędzy interesem Skarbu Państwa jako akcjonariusza lub reprezentanta interesów państwa a interesem spółki, przy czym zależeć to będzie od zdefiniowania pojęcia "interes spółki" oraz struktury akcjonariatu.

W ujęciu tradycyjnym, spółka prawa handlowego nie posiada samoistnie zdefiniowanego interesu lecz realizuje interesy akcjonariuszy, a zwłaszcza akcjonariusza większościowego. Jeżeli więc większościovym akcjonariuszem jest Skarb Państwa, to niezależnie od tego czy realizuje interesy w sferze dominium czy interes publiczny, nie może dojść do sprzeczności interesów pomiędzy nim a spółką, a jedynie do ewentualnej sprzeczności interesów pomiędzy nim a akcjonariuszami mniejszościovymi²⁶.

Istnieje jednak również pogląd, zgodnie z którym istnieje samoistny interes spółki, niepokrywający się z interesem tylko akcjonariuszy, lecz będący wypadkową interesów większej grupy interesariuszy (m.in. pracowników, kontrahentów, wierzycieli, społeczności lokalnej). Można go zdefiniować jako "budowanie wartości spółki w perspektywie długookresowej"²⁷. Realizowanie więc przez Skarb Państwa celów pozaekonomicznych może prowadzić do konfliktu z tak rozumianym interesem spółki.

Skoro jednak przy definiowaniu interesu spółki uwzględnia się interesy różnych grup interesariuszy, to należy także uwzględnić interesy Skarbu Państwa, w proporcji do jego pozycji w spółce, nawet gdyby polegały one na realizacji celów pozaekonomicznych w imię dobra wspólnego. Przy takim podejściu "interes publiczny nie jest ciałem obcym wpływającym na interes spółki, lecz stanowi jego budulec"²⁸.

Pomimo powyższego zastrzeżenia, z ekonomicznego punktu widzenia zgodzić należy się ze stwierdzeniem, że "Konflikt interesów pomiędzy interesem spółki z udziałem Skarbu Państwa a interesem Skarbu Państwa, a w istocie interesem państwa, występuje wówczas gdy spółka ma z założenia cel zarobkowy (prowadzenie działalności gospodarczej), zatem jej interes polega na maksymalizacji zysku w dłuższej perspektywie, natomiast większościovym akcjonariusz - Skarb Państwa - wywiera na nią wpływ w celu zapewnienia realizacji interesów państwa. Nie chodzi tu jednak o interesy majątkowe - wówczas byłby to typowy konflikt spółka - akcjonariusz większościovym (...). Chodzi tu o interesy lub cele o charakterze

²⁵ A. M. Weber, *Interes spółki Skarbu Państwa - między interesem publicznym a interesem prywatnym*, [w:] *Spółki z udziałem Skarbu Państwa a Skarb Państwa*, pod red. A. Kidyba, Warszawa 2015, s. 195.

²⁶ A. Kappes, W. Matysiak, *Interes państwa a interes spółki Skarbu Państwa*, [w:] *ibidem*. s. 64.

²⁷ *Ibidem*. s. 65. Oczywiście tak postrzegany interes dotyczy spółek utworzonych w celu zarobkowym. Pamiętać jednak należy, że kodeks spółek handlowych zezwala na utworzenie spółki kapitałowej dla realizacji każdego celu dozwolonego przez prawo. Mogą więc powstawać spółki kapitałowe realizujące cele niezarobkowe lub niegospodarcze.

²⁸ A. M. Weber, *Interes...*, op. cit., s. 196.

niemajątkowym, a w każdym razie wykraczające poza interesy prywatnoprawne, które pozostają w sprzeczności z celem biznesowym spółki"²⁹.

Sytuacja taka ma swoje konsekwencje zarówno dla spółki jak i jej akcjonariuszy, w tym Skarbu Państwa. Forsowanie przez Skarb Państwa decyzji służących realizacji interesów państwa, sprzecznych z interesami biznesowymi powoduje na ogół wycofanie się części inwestorów i spadek wartości spółki, co wiąże się z wymiernymi startami, zarówno dla inwestorów, którzy akcji się pozbyli po niższej już cenie, jak i dla pozostałych akcjonariuszy. Spółka traci na wiarygodności, co utrudnia kontakty z kontrahentami, instytucjami finansowymi i innymi interesariuszami, i wpływa negatywnie na jej możliwości rozwojowe, poziom wypracowanego zysku, a tym samym wysokość ewentualnej dywidendy. Zaangażowanie spółek w realizację takich koncepcji przynosi także bezpośrednie, wymierne straty dla gospodarki, wynikające z nieefektywnej alokacji kapitału będącego w ich dyspozycji.

Uwzględniając zasady ładu korporacyjnego (corporate governance) istotne jest jakimi narzędziami Skarb Państwa, jako właściciel lub współwłaściciel spółki może oddziaływać, aby realizowała ona koncepcje sprzeczne z celami biznesowymi, skoro art. 375¹ kodeksu spółek handlowych stanowi, że "Walne zgromadzenie i rada nadzorcza nie mogą wydawać zarządowi wiążących poleceń dotyczących prowadzenia spraw spółki". W praktyce problem ten rozwiązywany jest najczęściej poprzez ustanawianie zarządu, który skłonny jest koncepcje takie realizować, co jednak budzić może wątpliwości na gruncie zasad ładu korporacyjnego i lojalności Skarbu Państwa wobec spółki i pozostałych akcjonariuszy.

W spółkach ważnych strategicznie, w których Skarb Państwa nie jest już akcjonariuszem większościowym, wykorzystuje on różne narzędzia, aby zachować nad nimi kontrolę, umożliwiającą wpływ na strategiczne decyzje, w tym kształtowanie składu zarządu. Najczęściej wykorzystywanymi narzędziami, oprócz specyficznych regulacji ustawowych³⁰, są³¹:

- akcje uprzywilejowane co do głosu³²;
- ograniczenia wykonywania prawa głosu³³;
- uprawnienia osobiste³⁴.

²⁹ A. Kappes, W. Matysiak, *Interes...*op. cit., s. 70.

³⁰Przykładowo: ustawa z 18 marca 2010 o szczególnych uprawnieniach ministra właściwego do spraw Skarbu Państwa oraz ich wykonywaniu w niektórych spółkach kapitałowych lub grupach kapitałowych prowadzących działalność w sektorach energii elektrycznej, ropy naftowej oraz paliw gazowych (Dz. U. nr 65, poz. 404), ustawa z 24 lipca 2015 r. o kontroli niektórych inwestycji (Dz. U. 2015, poz. 1272).

³¹ M. Zmysłowska, *Instrumenty prawa spółek wykorzystywane przez Skarb Państwa w celu zagwarantowania sobie kontroli operacyjnej nad spółką publiczną*, [w:] *Spółki...*op. cit., s. 258.

³² Kodeks spółek handlowych dopuszcza przyznanie jednemu akcjonariuszowi maksymalnie dwóch głosów, jednak poprzednio obowiązujący kodeks handlowy określał ten limit na poziomie pięciu głosów, stąd w obrocie znajdują się obie kategorie akcji.

³³ Kodeks spółek handlowych umożliwia ograniczenie prawa głosu akcjonariuszy, dysponujących powyżej jednej dziesiątej głosów w spółce. Dzięki temu instrumentowi tacy akcjonariusze nie mogą wykorzystać w walnym zgromadzeniu siły wszystkich swoich głosów, na czym zyskują akcjonariusze mniejszościowi.

³⁴ Kodeks spółek handlowych dopuszcza przyznanie konkretnym akcjonariuszom określonych uprawnień, takich jak: powoływanie lub odwoływanie członków zarządu, rady nadzorczej czy prawo otrzymywania określonych świadczeń od spółki.

Ważnymi informacjami dla potencjalnych akcjonariuszy są także zapisy w statutach niektórych spółek, informujące, że mogą one być zobowiązane do realizacji określonych projektów w interesie państwa³⁵.

Decyzjami podejmowanymi w celu realizacji interesów pozaekonomicznych Skarbu Państwa, mogą być decyzje o fuzjach i przejęciach w obrębie spółek z jego udziałem. Ostatnimi laty Ministerstwo Skarbu Państwa wykazuje dużą aktywność w opracowywaniu koncepcji fuzji i przejęć w tym obszarze. Nie zawsze jednak, pomimo oficjalnych deklaracji koncepcje te są zgodne z interesem publicznym, służąc na przykład realizacji interesów wąskich grup nacisku, lub dążeniu do budowy "narodowych czempionów", przy braku wiarygodnych ocen strat i korzyści z tego wynikających.

3. Wybrane koncepcje fuzji i przejęć w obrębie spółek z udziałem Skarbu Państwa

3.1. Koncepcja fuzji spółek paliwowych

Jedną z koncepcji, nad którą prowadzone były prace studialne w Ministerstwie Skarbu Państwa było połączenie spółek Orlen S.A., Lotos S.A. i PGNiG SA. Od 1 lipca 2016 r. spółki te przeszły pod nadzór Ministerstwa Energii, nie wiadomo więc czy prace te będą kontynuowane. Warto jednak rozważyć wady i zalety tej koncepcji, bo w różnych wariantach pojawia się ona co jakiś czas w publicznej dyskusji i możliwe jest, że w niedalekiej przyszłości znowu będzie aktualna.

Grupa Lotos S.A. prowadzi działalność w zakresie poszukiwań i wydobywania ropy naftowej i towarzyszącego jej gazu ziemnego, przetwórstwa ropy naftowej oraz handlu hurtowego i detalicznego jej produktami. W tym samym zakresie prowadzi działalność Grupa PKN Orlen S.A. Grupa Kapitałowa PGNiG prowadzi działalność poszukiwawczo-wydobywczą gazu ziemnego i ropy naftowej oraz sprzedaż gazu ziemnego w hurcie i detalu i sprzedaż ropy naftowej dla odbiorców zagranicznych i Rafinerii Trzebinia i Jedlicze.

Strukturę własnościową spółek obrazuje poniższa tablica.

Tablica 4. Struktura akcjonariatu grup kapitałowych Orlen, Lotos i PGNiG (% akcji)

Grupa kapitałowa	Skarb Państwa	Pozostali akcjonariusze
Orlen	27,52	72,48
Lotos	53,19	46,81
PGNiG	70,83	29,17

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych grup kapitałowych.

³⁵ Przykładowo w statucie PGNiG SA znajduje się zapis: "Spółka realizuje zadania dla zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego kraju w zakresie:

- 1) ciągłości dostaw gazu do odbiorców oraz utrzymania niezbędnych rezerw,
- 2) bezpieczeństwa eksploatacji sieci gazowych,
- 3) równoważenia bilansu paliw gazowych oraz dysponowania ruchem i mocą urządzeń energetycznych przyłączonych do wspólnej sieci gazowej,
- 4) działalności wydobywczej gazu".

Głównym celem ewentualnej fuzji trzech spółek paliwowych jest - zgodnie z oświadczeniem Ministra Skarbu - zabezpieczenie przed wrogim przejęciem. Wydaje się jednak, że nie jest to realna groźba, zwłaszcza w przypadku Lotosu i PGNiG, w których udział Skarbu Państwa jest dominujący. Scenariusz taki mógłby być ewentualnie brany pod uwagę w przypadku Orlenu, w którym udział państwowego inwestora jest znacznie mniejszy, a sama spółka może być uważana za niedoszacowaną na tle konkurentów zagranicznych o podobnej charakterystyce. Można jednak przypuszczać, że plany fuzji w tym sektorze wpisywały się w szersze polityczne projekty budowy, gdzie to tylko możliwe, dużych podmiotów z kapitałem krajowym, tzw. czempionów narodowych, umacniających swoją pozycję na rynkach globalnych.

Możliwość osiągnięcia efektów synergii w wyniku planowanej fuzji dopiero miała być przedmiotem analiz w ministerstwie, które ponadto zapowiedziało, że nie planuje wycofania żadnej ze spółek z giełdy. Reakcja inwestorów na zapowiedź fuzji była bardzo wstrzemięźliwa, co mogło być spowodowane niewiarą w realizację przedsięwzięcia. Akcje PGNiG staniały o 2,32%, Lotosu o 0,88%, a kurs akcji Orlenu nawet wzrósł o 0,45%.

Scenariusz realizacji fuzji nie został przedstawiony, ale najbardziej prawdopodobne są dwie ścieżki:

- połączenie Orlenu i Lotosu, a następnie przejęcie połączonej spółki przez PGNiG;
- zakup akcji Lotosu przez Orlen za gotówkę oraz przejęcie akcji Orlenu przez PGNiG w drodze ich wymiany. Skarb Państwa zachowałby kontrolę w Lotosie za pośrednictwem Orlenu (powyżej 50% akcji), który z kolei kontrolowałby za pośrednictwem PGNiG (powyżej 50%), w którym zachowałby pakiet kontrolny o wielkości zależnej od parytetu wymiany. Dodatkową korzyścią dla Skarbu Państwa byłby zastrzyk gotówki ze sprzedaży akcji Lotosu.

Pojawiła się także koncepcja alternatywna, polegająca na wydzieleniu z grup kapitałowych działalności poszukiwawczo - wydobywczej, celem zintensyfikowania działań w tym obszarze. Powstałaby w ten sposób nowa, silniejsza spółka lub wyłączone z Orlenu i Lotosu spółki poszukiwawczo-wydobywcze włączono by do spółki PGNiG.

Wśród zalet ewentualnej fuzji na ogół wymienia się:

- możliwość osiągnięcia efektu synergii w obszarze poszukiwawczo - wydobywczym;
- zwiększenie możliwości inwestycyjnych połączonych spółek;
- redukcję kosztów zarządzania;
- optymalizację siatki stacji paliw;
- ograniczenie kosztów transportu, efektywniejsze rozwiązania logistyczne;
- wykorzystanie swapów produktowych na większą skalę;
- lepszą pozycję przy negocjacjach warunków dostaw ropy.

Wady ewentualnego przedsięwzięcia to:

- monopolizacja rynku paliw;
- zwiększenie prawdopodobieństwa wrogiego przejęcia, gdyż byłoby to bardziej opłacalne w przypadku większej spółki, chociaż ciągle niewielkiej w skali rynku globalnego;
- duża jak na warunki krajowe, kontrolowana przez państwo spółka mogłaby się stać na dużą skalę przechowalnią działaczy politycznych;

- utrudnione efektywne zarządzanie dużą, kontrolowaną przez państwo spółką, w której trudno byłoby o redukcję kosztów administracyjnych;
- łatwiejszy dostęp dla polityków do funduszy, gdyż wystarczyłby nacisk tylko na jeden zarząd, a nie na zarządy trzech spółek;
- znaczne koszty fuzji (prawne, odpraw, likwidacji zbędnych aktywów), szacowane na co najmniej 1 mld PLN.

W przypadku realizacji fuzji różnie rozkładałyby się zyski i straty poszczególnych grup interesariuszy. Zyskać mógłby zarząd nowej spółki, kierujący znacznie większym podmiotem, co zwiększałoby prestiż i możliwości działania, ale tym samym mogłyby wzrosnąć koszty agencyjne ponoszone przez właścicieli. Posady straciłoby ci obecni członkowie zarządów i rad nadzorczych spółek, którzy nie weszliby w skład władz nowej spółki. Pracownicy obawiać się mogą redukcji dublujących się stanowisk, lecz niektórzy mogliby zyskać, kierując większymi strukturami w połączonym podmiocie. Klienci mogą obawiać się podwyżki cen, w związku z monopolizacją rynku, natomiast kontrahenci wzrostu siły negocjacyjnej nowego, większego podmiotu. Niektóre samorządy lokalne straciłyby wpływy podatkowe, a także sponsorów przedsięwzięć lokalnych, w związku z likwidacją central spółek włączonych do nowej struktury.

Generalnie, pobieżnie określony bilans strat i zysków wskazuje raczej na nieefektywność przedsięwzięcia, ale ostateczna decyzja wymaga oczywiście bardzo szczegółowych badań.

3.2. Fuzje w sektorze górnictwa węgla kamiennego

Górnictwo węgla kamiennego przechodziło w okresie transformacji różne przekształcenia, których celem było doprowadzenie do efektywnego ekonomicznie funkcjonowania tego sektora w otoczeniu rynkowym, z pominięciem trudnych procesów restrukturyzacyjnych, które mogłyby spowodować napięcia społeczne i polityczne.

W czerwcu 1993 roku z połączenia 11 kopalń, przekształconych wcześniej w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa, powstał Katowicki Holding Węglowy S.A., także jednoosobowa spółka Skarbu Państwa. Włączone do holdingu kopalnie straciły osobowość prawną, stając się jego zakładami. W wyniku kolejnych przekształceń, polegających na łączeniu kopalń, wyłączeniu niektórych ze struktury holdingu jako samodzielnych spółek lub ich likwidacji, w strukturze holdingowej pozostały w 2016 roku cztery kopalnie. Katowicki Holding Węglowy zatrudnia 16,5 tys. pracowników i jest jednym z największych europejskich producentów węgla energetycznych.

Jastrzębska Spółka Węglowa S.A. została utworzona w kwietniu 1993 roku, jako jednoosobowa spółka Skarbu Państwa, na bazie siedmiu, samodzielnie wcześniej funkcjonujących przedsiębiorstw górniczych. Obecnie w skład spółki wchodzi pięć kopalń. Jest jednym z największych europejskich producentów węgla koksowego i koksu, zatrudnia ponad 24,8 tys. pracowników.

Kompania Węglowa S.A. powstała w lutym 2003 roku, w drodze zmiany nazwy Państwowej Agencji Restrukturyzacji Górnictwa Węgla Kamiennego S.A., skupiając

dwadzieścia trzy kopalnie funkcjonujące wcześniej w strukturach pięciu różnych spółek węglowych. W wyniku połączeń, zamykania i sprzedaży kopalń³⁶, w 2016 roku w skład Kompanii wchodziło jedenaście kopalń i pięć specjalistycznych jednostek organizacyjnych. Pomimo tego, iż Kompania posiadała największy potencjał surowcowy i wydobywczy węgla kamiennego w Unii Europejskiej, wyniki ekonomiczne spowodowane spadkiem ceny węgla na rynkach światowych i nieefektywnym zarządzaniem sytuowały ją na skraju bankructwa. Ponieważ przepisy unijne, co do zasady, uniemożliwiają dofinansowywanie nieefektywnych podmiotów ze środków państwowych (pomoc publiczna), a rząd starał się uniknąć kosztownych politycznie i społecznie głębokich procesów restrukturyzacyjnych, zapadła decyzja o kolejnym przekształceniu poprzez przejęcia. Pierwotna koncepcja zakładała wniesienie perspektywicznych kopalń skupionych w Kompani Węglowej do TF Silesia³⁷ i wygaszanie działalności pozostałych. TF Silesia miała zmienić koncepcję działania i nazwę na Nowa Kompania Węglowa.

W rezultacie jednak odstąpiono od realizacji tego planu. Zdecydowano natomiast o przekształceniu spółki zależnej Węglokoks (Węglokoks Rybnicki Okręg Wydobywczy³⁸) w Polską Grupę Górniczą sp. z o.o., która przejęła od Kompanii Węglowej jedenaście kopalń i cztery zakłady górnicze. Kapitał zakładowy w wysokości 2,417 mld PLN (1,8 mld PLN to wkład gotówkowy) zadeklarowały spółki kontrolowane przez państwo (bezpośrednio lub pośrednio): Energa Kongeneracja, PGE Górnictwo i Energetyka Konwencjonalna oraz PGNiG Termika po 500 mln. PLN (po 17,1% kapitału zakładowego), Fundusz Inwestycji Polskich Przedsiębiorstw FIZAN(300 mln PLN), TF Silesia (400 mln PLN) i Węglokoks (217 mln PLN). Banki zagraniczne (BGŻ BNP Paribas i BZ WBK), które są wierzycielami spółki odmówiły konwersji długu na akcje, w związku z czym utworzone zostało konsorcjum, w którego skład weszły wymienione banki oraz Węglokoks, PKO BP, Alior Bank i BGK, które zainwestuje w obligacje PGG o wartości 1,37 mld PLN. Objęcie przez spółki energetyczne części udziałów w nowym podmiocie jest niewątpliwie formą realizacji koncepcji konsolidacji górnictwa i energetyki.

Głównym powodem utworzenia Polskiej Grupy Górniczej jest próba dofinansowania upadających kopalń, zgrupowanych poprzednio w Kompanii Węglowej w taki sposób, aby zastrzeżeń nie zgłosiła Komisja Europejska. Nie jest to jednak pewne, ponieważ istnieją duże prawdopodobieństwo spełnienia przez PGG warunków, powodujących zaliczenie tego typu finansowania do niedozwolonej pomocy publicznej:

- środki pochodzą od państwa lub przekazywane są z pomocą zasobów państwowych;
- występuje korzyść na rzecz beneficjenta pomocy;
- pomoc udzielana jest w sposób selektywny.

³⁶ Węglokoks kupił dwie kopalnie za 140 mln. PLN.

³⁷ Towarzystwo Finansowe Silesia jest spółką wyposażoną w kapitał państwowy, powołaną w 2000 r. w celu restrukturyzacji sektora hutniczego. Angażowało się następnie w restrukturyzację innych podmiotów z różnych sektorów gospodarki.

³⁸ Spółka Węglokoks ROW została utworzona w 2015 roku i miała przejąć od Kompanii Węglowej kopalnię rybnickiego zagłębia węglowego.

Ponadto jeżeli pomoc państwa spełniać będzie dwie dodatkowe przesłanki: zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji oraz wpływa na wymianę handlową pomiędzy państwami członkowskimi, wtedy traktowana jest jako sprzeczna ze wspólnym rynkiem³⁹.

Pomimo udzielonego wsparcia finansowego przez spółki energetyczna kontrolowane przez Skarb Państwa, sytuacja nowego podmiotu jest bardzo trudna. Zainwestowane środki wystarczą, według optymistycznych szacunków, na najwyżej trzy lata, pod warunkiem, że zostanie przeprowadzona głęboka restrukturyzacja w całej grupie, polegająca m.in. na wyłączeniu z eksploatacji większości kopalń⁴⁰ i zmniejszeniu zatrudnienia co najmniej o połowę⁴¹. Plany PGG polegają jednak tylko na konsolidacji w trzech grupach poszczególnych kopalń i pozostawienie jako samodzielnych podmiotów dwóch pozostałych, najlepiej radzących sobie na rynku.

Zaangażowanie spółek energetycznych w poprawę sytuacji w górnictwie, może jednak oznaczać, że zaakceptują one zakup węgla po wyższych cenach, aby wspomóc dążenie PGG, której są współwłaścicielami, do osiągnięcia rentowności, co będzie oznaczać przerzucenie związanych z tym kosztów na grupę interesariuszy, którą tworzą odbiorcy energii elektrycznej.

Może też się okazać, że powołanie Polskiej Grupy Górniczej jest równocześnie testem przed próbą wspomżenia z publicznych środków pozostałych dwóch grup górniczych, także znajdujących się w trudnej sytuacji: Jastrzębskiej Spółki Węglowej i Katowickiego Holdingu Węglowego. Ta druga spółka węglowa ma uzyskać wsparcie finansowe od Węglokoksu i grupy Enea.

3.3. Koncepcje fuzji w energetyce

Na krajowym rynku energetycznym działa kilka grup kapitałowych. Największym podmiotem w tym sektorze jest grupa kapitałowa PGE (PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.). Jest zarówno producentem energii elektrycznej ze źródeł konwencjonalnych (paliwa kopalne: węgiel brunatny, kamienny i gaz ziemny) i odnawialnych (elektrownie wodne, farmy wiatrowe, biomasa) jak i jej dystrybutorem oraz sprzedawcą odbiorcom końcowym, a także prowadzi działalność związaną z wydobyciem węgla brunatnego.

Największym dystrybutorem energii elektrycznej w kraju jest grupa kapitałowa Tauron (Tauron Polska Energia S.A.). W skład grupy wchodzi spółki zajmujące się: wydobyciem węgla kamiennego a także kamienia, mączki wapiennej, kruszyw i piasków, produkcją energii elektrycznej ze źródeł konwencjonalnych i odnawialnych, obrotem i dystrybucją ciepła oraz dystrybucją i sprzedażą energii elektrycznej.

Grupa kapitałowa Enea (Grupa Energetyczna Enea S.A.) zajmuje się wydobyciem węgla kamiennego, wytwarzaniem energii elektrycznej ze źródeł konwencjonalnych (węgiel kamienny i gaz) i odnawialnych (biomasa, wiatr, woda, biogaz), przesyłaniem, dystrybucją i sprzedażą energii elektrycznej, wytwarzaniem, przesyłaniem i dystrybucją ciepła.

³⁹ C. Schnell, O przyszłości kopalń przesądzi Bruksela, nie Warszawa, Wysokie Napięcie.pl., 15 czerwca 2016.

⁴⁰ Rok 2015 tylko trzy kopalnie z grupy zakończyły dodatnim wynikiem finansowym.

⁴¹ Obecnie PGG zatrudnia 32,5 tys. pracowników.

Grupa kapitałowa Energa (Energa SA) skupia się na wytwarzaniu energii elektrycznej ze źródeł konwencjonalnych i odnawialnych, dystrybucji energii elektrycznej i ciepła oraz obrocie energią elektryczną.

Struktura własnościowa poszczególnych spółek przedstawia się następująco:

Tablica 5. Struktura akcjonariatu grup kapitałowych PGE, Tauron, Enea, Energa (% akcji)

Grupa kapitałowa	Skarb Państwa	Pozostali akcjonariusze
PGE	58,39	41,61
Tauron	30,06	69,94
Enea	51,50	48,50
Energa	51,52	48,48

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych grup kapitałowych.

W spółce Energa Skarb Państwa posiada 144 928 000 akcji serii B uprzywilejowanych co do głosu (każda akcja daje prawo do dwóch głosów), co daje mu 64,09% głosów na walnym zgromadzeniu.

Jedną z koncepcji zmiany struktury podmiotowej w obrębie grup energetycznych, polegała na przejściu przez PGE grupy Energa, z zachowaniem jej odrębności podmiotowej i późniejszym upublicznieniu.

Pojawiła się również koncepcja połączenia grupy Tauron z grupą Enea oraz PGE z grupą Energa, a także, jako alternatywa, fuzja trzech grup energetycznych: Tauron, Enea i Energa.

Główne uzasadnienie tych projektów to tworzenie silniejszych podmiotów, mogących konkurować z podmiotami zagranicznymi o zachowanie udziałów w rynku krajowym a także budowanie ich pozycji na rynku europejskim. Teoretycznie zwiększone byłyby również możliwości inwestycyjne połączonych podmiotów, a także efektywniej można by wykorzystała uprawnienia do emisji CO₂. Wątpliwość budzi jednak kształtowanie podmiotowe rynku przez narzucane odgórnie decyzje, podejmowane przez ministerialnych urzędników.

Uwzględniając poziom zadłużenia poszczególnych spółek, w związku z realizowanymi inwestycjami, na konsolidacji najwięcej zyskałby Tauron, gdyż PGE i Energa mają stosunkowo niskie zadłużenie i wysoki potencjał inwestycyjny⁴².

Każda z tych koncepcji fuzji stanowi z jednej strony szansę dla części kadry kierowniczej i pracowników umocnienia swoich pozycji w ramach większych, silniejszych struktur, ale również zagrożenie utratą pracy dla innej części kadry i pracowników, w wyniku likwidacji dublujących się stanowisk i struktur organizacyjnych.

W przypadku fuzji spółek, nastąpi likwidacja niektórych central, co oznaczać będzie straty finansowe dla samorządów i społeczności lokalnych, związane ze zmniejszonymi wpływami podatkowymi i utratą sponsorów angażujących się w lokalne przedsięwzięcia.

Efektom fuzji może być także wzrost cen energii, w wyniku ograniczenia konkurencji i wzmocnienia siły przetargowej nowych podmiotów. Na tak wysokim poziomie ogólności zarysowanych projektów, trudny do oszacowania jest ich konkretny wpływ na rentowność

⁴² D. Ciepła, *Konsolidacja energetyki. Kto zyska najwięcej?* *energetyka.wnp.pl*. [dostęp 27.06.2016].

inwestycji z perspektywy akcjonariuszy. W przypadku np. połączenia PGE i Energi, uwzględnione będą interesy akcjonariuszy tej pierwszej spółki, jeżeli kupi ona akcje Energi tanio, albo interesy akcjonariuszy tej drugiej spółki, gdy jej akcje sprzedane zostaną drogo. Faktem jest, że po zasygnalizowaniu poszczególnych koncepcji przez państwowego akcjonariusza, ceny akcji spółek energetycznych często spadały.

3.4. Możejki i Sierra Gorda jako przykłady odmiennie uwarunkowanych decyzji podejmowanych przez zarządy spółek kontrolowanych przez Skarb Państwa

3.4.1. Zakup rafinerii w Możejkach

Rafineria w Możejkach rozpoczęła działalność w 1980 roku⁴³. Prawdopodobną tego przyczyną była potrzeba zaopatrzenia w paliwo sowieckiej armii, w tym floty stacjonującej na Bałtyku⁴⁴. Po upadku ZSRR pakiet większościowy rafinerii przejął nowo powstały rząd litewski. Z czasem rafineria została sprywatyzowana, a udziały przejął rosyjski koncern Jukos⁴⁵ należący do Michaiła Chodarkowskiego. W grudniu 2003 roku oligarcha został aresztowany, a niedługo później majątek Jukosu wystawiono na sprzedaż. Pojawiła się możliwość przejęcia rafinerii przez PKN Orlen.

Polski koncern od dłuższego czasu szukał możliwości ekspansji. Jego bezpośredni konkurenci w regionie prowadzili udaną kampanię przejęć. Od 2000 do 2004 roku austriacki OMV zwiększył swoje możliwości przetwórcze z 8,4 do 25 mln ton ropy naftowej rocznie⁴⁶. Węgierski MOL kupił rafinerię w Bratysławie i zwiększył swoje możliwości przerobu o 5,5 mln ton. Podjął również szereg inwestycji niezwiązanych bezpośrednio z przetwórstwem ropy naftowej⁴⁷. W tym czasie Orlen nabył czeski Unipetrol i odniósł porażkę przy próbie zakupu niemieckiej rafinerii w miejscowości Leuna⁴⁸.

Rafineria w Możejkach dawała możliwość przerobu 10 mln ton ropy naftowej rocznie. Należały do niej ropociągi i rurociągi o długości przekraczającej 500 km. Posiadała terminal morski o przepustowości pozwalającej załadować 100 tysięcy ton ropy na dobę, znajdujący się w Butyndze. Mogła również korzystać z terminalu morskiego w Kłajpedzie⁴⁹. Inwestycja była jednak obciążona dużym ryzykiem, gdyż stanowiła jawne wyzwanie rzucone rosyjskiej ekspansji gospodarczej.

Dlatego też równie ważne jak powody ekonomiczne, a pewnie nawet ważniejsze, były polityczne przyczyny, dla których Orlen zdecydował się na tak ryzykowną inwestycję. Warto zauważyć, że prace nad przejęciem rafinerii w Możejkach przypadły na moment zmiany

⁴³ A Grynia, *Klimat inwestycyjny na Litwie a przejęcie rafinerii w Możejkach*, "Optimum. Studia ekonomiczne", nr 73, 2015 rok, s. 161.

⁴⁴ W. Gadamski, *Biznes i jagiellońska polityka*, wyborcza.pl [dostęp 27.06.2016 rok]

⁴⁵ Przez pewien czas właścicielem pakietu akcji był również amerykański koncern Williams International, ale ostatecznie sprzedał swój pakiet akcji Jukosowi.

⁴⁶ I. Chalupec, *Rosja Ropa Polityka*, Pruszczyński i s-ka, Warszawa, 2009, s. 60.

⁴⁷ ibidem s. 61.

⁴⁸ ibidem s 62-63.

⁴⁹ I. Chalupec, op. cit., s. 111.

władzy w Polsce. Rozpoczęły się one za rządów lewicy i prezydentury Aleksandra Kwaśniewskiego i po wyborach w 2005 roku były kontynuowane przez rząd Prawa i Sprawiedliwości przy poparciu prezydenta Lecha Kaczyńskiego. Przejęcie Możejek i poszerzenie ekonomicznej strefy wpływów na wschodzie kosztem Rosji doskonale pasowało do celów politycznych sformułowanych przez nowy, prawicowy rząd. Niektórzy publicyści formułują tezę, że realizacja tego projektu miała przekonać nowy rząd do urzędującego prezesa Orlenu, powołanego jeszcze przez poprzednią ekipę⁵⁰. Bezsporne jest to, że przejęcie rafinerii w Możejkach stało się jednym ze sztandarowych projektów nowego rządu. Politycy publicznie przekonywali o zaangażowaniu w sprawę Możejek, co sprawiało, że z inwestycji trudno było się wycofać.

Problemy PKN Orlen z rafinerią w Możejkach, powodujące nieopłacalność inwestycji, zaczęły się od przerwy w dostawie ropy rurociągiem Przyjaźń. Oficjalną przyczyną była awaria, ale dokumenty opublikowane przez Wikileaks wskazują, że była to świadoma decyzja podjęta na Kremlu⁵¹. Od tego momentu dostawy odbywały się z wykorzystaniem terminalu przeładunkowego w Butyndze⁵². Według raportu z 2014 roku 96% paliwa dostarczanego do rafinerii w Możejkach było transportowane drogą morską⁵³.

Kolejnym problemem okazało się połączenie kolejowe. Litewskie Koleje Państwowe rozebrały tory pomiędzy rafinerią a Łotwą. Na pozostałych szlakach kolejowych zostały nałożone wysokie stawki za przewóz. W 2008 roku PKN Orlen skierował sprawę do Komisji Europejskiej, która w 2013 roku wszczęła postępowanie. Europejski regulator uznał, że Litewskie Koleje Państwowe naruszyły zasady wolnej konkurencji⁵⁴.

Pomysłem na rozwiązanie problemu logistycznego Możejek było zbudowanie rurociągu z rafinerii do portu w Kłajpedzie. W tej kwestii również nie udało się osiągnąć porozumienia z litewskim rządem. W momencie pisania tego tekstu, ciągle nie jest rozstrzygnięte czy rurociąg powstanie, a jeśli powstanie czy rząd litewski będzie uczestniczył finansowo w przedsięwzięciu⁵⁵.

3.4.2. Inwestycja w Sierra Gorda

KGHM jest spółką zajmującą się wydobywaniem i produkcją miedzi i srebra. 31,79% akcji i głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy należy do Skarbu Państwa, reszta akcji jest rozproszona pomiędzy inwestorów giełdowych

KGHM zmagał się z problemem rosnących kosztów wydobywania. Ze względu na długotrwałą i intensywną eksploatację złóż w Polsce zachodziła potrzeba prowadzenia działalności na coraz większych głębokościach, co znacznie zwiększało koszty i negatywnie wpływało na wynik finansowy spółki. Pozyskanie nowych złóż dawało szansę na obniżenie

⁵⁰ W. Gadomski, *Biznes i jagiellońska polityka*, *op. cit.*

⁵¹ *WikiLeaks ujawnia, kto wstrzymał dostawy ropy do Możejek Orlenu*, portal onet.pl [dostęp 27.06.2016].

⁵² *PKN Orlen. Fakty. Liczby. Komentarze 2014.*, www.ornlen.pl, s.38. [dostęp 27.06.2016].

⁵³ *Ibidem*, s.30.

⁵⁴ P. Maciążek, *Olbrzymie odszkodowanie dla Orlenu za tory do Możejek?*, www.energetyka.com [dostęp 27.06.2016].

⁵⁵ T. Furman, *PKN Orlen popiera budowę rurociągu na Litwie*, portal internetowy rp.pl [dostęp 27.06.2016].

przeciętnych kosztów i tym samym utrzymanie wydobycia również w Polsce⁵⁶. Kierując się rachunkiem ekonomicznym KGHM podjął decyzję o dywersyfikacji geograficznej prowadzonej działalności i pozyskaniu nowych, tańszych złóż poza granicami kraju. Przed realizacją inwestycji w Chile polska spółka miała już doświadczenie w ekspansji zagranicznej w Republice Konga z 1997 roku. Zarząd wyciągnął z niej pewne wnioski. Przede wszystkim zdecydował, że nowa inwestycja powinna być zlokalizowana w kraju stabilnym ekonomicznie i politycznie⁵⁷.

Mając na uwadze powyższe doświadczenia zarząd KGHM wziął udział w przetargu ogłoszonym przez kanadyjską spółkę Quadra FMX na wspólną inwestycję w Sierra Gorda (Chile). Niestety KGHM przegrał z japońskim koncernem Sumitomo, który zaoferował lepsze warunki. Był gotów przejąć mniejszą część udziałów (45%, KGHM wymagał 50%) i zaoferował dobre warunki finansowania przez japońskie banki⁵⁸. W tej sytuacji KGHM zdecydował się kupić całą kanadyjską spółkę Quadra FMX i tym samym przejąć jej 55% udziałów w projekcie Sierra Gorda.

Operacja przejścia Quadry FMX nie była prosta. Po pierwsze akcjonariat spółki był rozproszony. W momencie, w którym KGHM ogłosił chęć wykupienia akcji zaczęły się skupować inne podmioty w celach spekulacyjnych⁵⁹. Strona kanadyjska niechętnie podchodziła do pomysłu wykupienia spółki przez podmiot kontrolowany przez Skarb Państwa innego kraju. Podjęto negocjacje i zaproponowano Kanadyjczykom pewne przywileje dotyczące obsadzania stanowisk menadżerskich. Polska spółka zobowiązała się, że wśród menadżerów wyższego szczebla dwóch Kanadyjczyków będzie przypadało na jednego Polaka⁶⁰.

Po przeprowadzonej transakcji KGHM zyskał prawo wydobycia miedzi, złota, niklu i molibdenu w Chile, USA, Kanadzie i Grenlandii.

Porównując przeprowadzone inwestycje Orlenu w Możejkach i KGHM w Sierra Gorda należy zwrócić uwagę na kilka zasadniczych różnic. Co prawda oba przedsiębiorstwa zainwestowały w krajach stabilnych ekonomicznie i prawnie, to jednak decyzja Orlenu została podjęta w atmosferze poważnego konfliktu interesów (na skraju ekonomii i polityki) ze stroną rosyjską, co skutkowało odcięciem dostaw ropy naftowej przez rurociąg Przyjaźń. Również współpraca z rządem litewskim pozostawia wiele do życzenia. Tutaj wpływ mogło mieć postrzeganie polskiego inwestora przez pryzmat resentymentów historycznych. Chile jako miejsce inwestycji wydaje się pozbawione tego typu kontekstów. Jedyne skojarzenia dotyczące Polaków odnoszą się do osoby Ignacego Domeyki polskiego geologa, który emigrował do Chile⁶¹.

Kolejną istotną różnicą jest fakt, że PKN Orlen dążył do przejęcia całości udziałów w litewskiej rafinerii, biorąc tym samym na siebie całe ryzyko związane z planowanym

⁵⁶ Z. Gawlik, Skorzystamy na tym wszyscy, "Pomorski Przegląd Gospodarczy" 2014, nr 62, s. 19.

⁵⁷ *Przegraný przetarg*, casestudy.polandglobal.pl [dostęp 27.06.2016].

⁵⁸ *ibidem*.

⁵⁹ *Przyjazne przejście*, casestudy.polandglobal.pl [dostęp 27.06.2016].

⁶⁰ H. Wirth, Szybko zdomowimy się na świecie, "Pomorski Przegląd Gospodarczy", 2014, nr 62, s. 16.

⁶¹ *Budowanie reputacji dobrego pracodawcy i inwestora*, strona internetowa casestudy.polandglobal.pl [dostęp 27.06.2016].

przedsięwzięciem. Za to KGHM nauczone doświadczeniem z Konga, od początku był zainteresowany dzieleniem się ryzykiem najpierw z Quadra FMX, później z Sumitomo.

KGHM zmaga się obecnie z obniżeniem cen miedzi, co wpływa negatywnie na rentowność przedsięwzięcia w Chile⁶². Grozi mu również 29 mld dolarów kary (a nawet utrata licencji) za łamanie norm środowiskowych związanych z działalnością wydobywczą w Chile⁶³. Są jednak istotne powody by sądzić, że ta inwestycja będzie mogła być w przyszłości przykładem dobrych praktyk. Z kolei decyzja o podjęciu inwestycji w Możejkach jest od początku naznaczona polityką i choć ekspansja mogła być częściowo uzasadniona sytuacją rynkową Orlenu, to jednak czynniki polityczne miały decydujący wpływ na ostateczną decyzję.

4. Wpływ fuzji i przejęć na pozycję przekształconych spółek na rynku globalnym

4.1. Spółki paliwowe

PKN Orlen, Lotos i PGNiG nie należą do największych podmiotów w skali rynku globalnego. Kapitalizacja PKN Orlen w styczniu 2016 r. osiągnęła poziom 27,6 mld PLN, nieznacznie wyższy od kapitalizacji PGNiG (27 mld PLN) i zdecydowanie wyższy od kapitalizacji Lotosu (4,8 mld PLN). Szacowana wartość poszczególnych spółek, to 19,2 mld PLN w przypadku PGNiG, 7,39 mld PLN w przypadku Orlenu i 2,56 mld PLN w przypadku Lotosu. Podstawowe dane finansowe dla poszczególnych spółek za IV kwartał 2014 roku i trzy kwartały 2015 roku przedstawione są w poniższej tabelicy.

Tablica 6. Podstawowe dane finansowe PGNiG, Orlenu i Lotosu za IV kwartał 2014 i trzy kwartały 2015 (mln PLN)

Dane finansowe	PGNiG	Orlen	Lotos	Razem
Przychody ze sprzedaży	38 180	93 151	24 059	155 390
Wynik netto	2 843	1 702	- 1 148	3 397
Aktywa	48 739	49 866	18 847	117 452
Kapitalizacja	27 199	26 890	4 830	58 919

Źródło: money.pl [dostęp 27.06.2016].

Osiągnięte wyniki ekonomiczne sytuują krajowe spółki paliwowe w rankingu spółek paliwowo- gazowych Bloomberg'a na: 104 miejscu (PGNiG), 110 miejscu (Orlen) i 302 miejscu (Lotos). Spółka powstała po ewentualnej fuzji awansowałaby na 50 miejsce.

⁶² *Co się stało w Sierra Gorda?*, serwis internetowy Money.pl [dostęp 27.06.2016].

⁶³ *KGHM ma duży problem w Chile*, portal internetowy biznes.onet.pl [dostęp 27.06.2016].

Tablica 7. Hipotetyczne dane finansowe spółki powstałej w wyniku fuzji na krajowym rynku paliw w porównaniu z wynikami wybranych spółek rynku globalnego (mln PLN)

Dane finansowe za 2014 r.	PGNiG Lotos i Orlen razem	Exxon	Shell	BP	Gazprom
Przychody netto	155 390	1 579 770	2 459 337	240 390	298 850
Zysk netto	3 397	130 356	86 867	21 986	70 059
Aktywa	117 452	1 400 942	2 062 268	1 135 156	541 051
Kapitalizacja	58 919	1 246 362	508 740	354 815	166 751

Źródło: money.pl. [dostęp 27.06.2016].

Dane przedstawione w tablicy wskazują, że chociaż pozycja nowo utworzonej spółki uległaby wzmocnieniu, to jednak nadal nie zaliczałaby się do najważniejszych graczy na rynku. W kategorii przychodów połączone spółki znalazłyby się na 228 pozycji w globalnym rankingu 500 spółek Bloomberga, podczas gdy obecnie najwyższą 318 pozycję zajmuje Orlen. W kategorii kapitalizacji nie mieściłyby się w rankingu, gdyż ostatnia 500 spółka osiąga poziom ok. 83 mld PLN. Wyprzedziłyby jednak pod tym względem takie spółki z naszego regionu jak węgierski MOL (ok. 19 mld PLN kapitalizacji), czy austriacki OMV (ok. 32 mld PLN kapitalizacji). OVM wyprzedzałby je jednak pod względem przychodów (ok. 181 mld PLN), ale ustępowałby im MOL (ok. 80 mld PLN).

4.2. Górnictwo i energetyka

Przeprowadzona konsolidacja w sektorze górnictwa węgla zaowocowała utworzeniem dużych grup kapitałowych (Jastrzębska Spółka Węglowa, Katowicki Holding Węglowy, Kompania Węglowa, później Polska Grupa Górnicza), które mogłyby odgrywać ważną rolę na rynku europejskim, gdyby nie ich kondycja ekonomiczna. Jastrzębska Spółka Węglowa jest największym producentem węgla koksowego w Unii Europejskiej, skupiając największą grupę koksowni na tym obszarze. Jednym z największych europejskich producentów węgla energetycznych jest Katowicki Holding Węglowy. Największą firmą górnictwem w Europie, zatrudniającą ok. 35 tys. osób, o zdolności wydobywczej ok. 31 mln ton węgla rocznie była Kompania Węglowa. Rynek europejski jest naturalnym obszarem zainteresowania polskich spółek węglowych, ponieważ trudno im konkurować z producentami węgla w Australii, Azji, Ameryce Północnej i Południowej oraz Afryce, gdzie też znajdują się centra wydobywcze. W skali globalnej Polska pod względem wydobycia węgla wyprzedzana jest między innymi przez takie kraje jak: Chiny, USA, Indie, Australia, Indonezja, Rosja, czy RPA. Istotne jest również to, iż z uwagi na wysokie ceny węgla krajowego stajemy się importerem netto tego surowca (w 2014 r. import wyniósł 10,3 mln ton a eksport 8,3 mln ton). Na cenę negatywnie wpływa niska wydajność pracy oraz wysokie koszty wydobycia, szacowane średnio na poziomie 309,42 PLN/t, związane m.in. z głębokością, na której znajdują się eksploatowane pokłady (średnia głębokość w Polsce to ok. 1000 m., a przykładowo w Chinach to 465 m., a w Indiach tylko 150

m.). Przy średniej cenie sprzedaży węgla 275,91 PLN/t wszystkie trzy grupy węglowe znajdują się w bardzo trudnej sytuacji ekonomicznej.

Jedną z koncepcji rozwiązania problemu braku rentowności większości kopalń jest konsolidacja grup energetycznych, znajdujących się w dobrej sytuacji ekonomicznej ze spółkami węglowymi. Powstałyby w ten sposób jeszcze większe podmioty, teoretycznie o silniejszej pozycji na rynku europejskim. Pewien krok w tym kierunku został już zrobiony, poprzez przedstawiony już wcześniej, kapitałowy udział spółek energetycznych w Polskiej Grupie Górniczej. Angażowanie się spółek energetycznych w nierokujące nadziei na rentowność projekty w górnictwie, pod wpływem nacisków państwowego współwłaściciela, stoi jednak w sprzeczności z interesami ich prywatnych akcjonariuszy, osłabiając zdolności inwestycyjne tych spółek i negatywnie wpływając na możliwość stabilnego wzrostu ich wartości w długookresowej perspektywie. Zaangażowanie spółek energetycznych (PGE i Energa) w PGG spowodować może bowiem zmniejszenie ich zdolności inwestycyjnych nawet o 12 mld PLN w perspektywie najbliższych 20 lat. "Wystarczy, by PGG każdego roku potrzebowała od obu spółek kroplówki w wysokości zaledwie ok. 150 mln zł, by wspomniana wartość "brakujących" inwestycji stała się faktem (...). To pokazuje, że dokładanie nawet niewielkich pieniędzy do nierentownego górnictwa może spowodować efekt kuli śnieżnej"⁶⁴.

W rezultacie pozycja połączonych spółek na rynku europejskim może ulec osłabieniu w stosunku do obecnej, zwłaszcza spółek energetycznych, co oczywiście stoi w sprzeczności z deklarowanymi celami całej koncepcji.

Koncepcje konsolidacji spółek w obrębie samego sektora energetycznego mają m.in. wzmocnić ich pozycję, zwłaszcza w stosunku do najbliższych konkurentów. Krajowe spółki są mniejsze od takich rynkowych odpowiedników jak: francuskie grupy EDF, czy GDF Suez, niemieckie RWE czy E.ON, hiszpańska Iberdrola, albo czeski CEZ. jednak konsolidacja obejmująca nawet wszystkie cztery krajowe podmioty nie zmieni obecnie w istotny sposób ich międzynarodowej pozycji. Uwzględnić należy jednak zmiany dokonujące się na rynku energetycznym. W tym kontekście łączenie wszystkich krajowych spółek spowoduje, że utracą one swoje atuty, możliwe do wykorzystania w zależności od rozwoju sytuacji na rynku międzynarodowym. Jeżeli zwycięży tendencja do wypierania źródeł konwencjonalnych produkcji energii i rozwoju inteligentnych sieci przesyłowych, to wówczas szansę rynkowej ekspansji zyskują Enea i Energa, zajmujące się głównie dystrybucją i sprzedażą energii. Jeżeli jednak technologie odnawialnych źródeł energii znajdują się w odwrocie, w skutek np. wysokich kosztów, to zyskują PGE i Tauron, dysponujące elektrowniami węglowymi i zasobami surowca⁶⁵. W tym kontekście korzystniejsza wydaje się już ewentualna koncepcja łączenia spółek parami, PGE i Energa oraz Tauron i Enea. W przypadku pierwszej konsolidacji powstała spółka koncentrowałaby się przed wszystkim wszystkim na wytwarzaniu energii (ponad połowa EBITDA uzyskiwana byłaby z tej działalności), a druga powstała grupa na segmencie dystrybucji (ponad 60% EBITDA).

⁶⁴ Ratowanie kopalń może pogрузić energetykę, "Rzeczpospolita", 17 maja 2016.

⁶⁵ R. Zasuń, Konsolidacja energetyki czyli kiedy duży może więcej, wysokienapiecie.pl. [dostęp 27.06.2016].

Wnioski

Pomimo iż w literaturze pojęcie fuzji i przejęć spółek nie jest jednoznacznie zdefiniowane, najczęściej za fuzję uważa się proces, w wyniku którego przynajmniej jedna spółka przestaje funkcjonować, chociaż może być ich więcej w przypadku konsolidacji, która w rezultacie prowadzi do powstania nowego podmiotu na bazie skonsolidowanych spółek. Przejęcie natomiast to proces, w którym podmiot przejmowany zachowuje swój byt prawny, ale traci samodzielność decyzyjną, ponieważ kontrolę nad nim uzyskuje podmiot przejmujący (inwestor).

Fuzje i przejęcia inicjowane są na ogół przez menedżerów, stąd motywacje tej grupy zawodowej stanowią najczęściej najważniejsze motywy przeprowadzania tych procesów. Zwrócić jednak należy uwagę na fakt, że menedżerowie nie stanowią grupy jednolitej i różni mogą się szczegółowymi motywacjami. Realizacja i przebieg fuzji i przejęć zależne będą także od kręgu kulturowego, w którym się odbywają a także od wpływu szerokiego kręgu interesariuszy, wśród których znaczna rola przypada właścicielom podmiotów uczestniczących w procesie.

Spółki z udziałem Skarbu Państwa, jako uczestnicy gry rynkowej, są obiektami lub podmiotami przeprowadzającymi procesy fuzji i przejęć. Ich sytuacja jest jednak specyficzna, w porównaniu ze spółkami prywatnymi, co wynika z umocowania Skarbu Państwa jako podmiotu aktywnie uczestniczącego w życiu gospodarczym i równocześnie kształtującego obowiązujące w nim reguły oraz zobowiązanego do dbałości o dobro wspólne. Prowadzić to może do konfliktu pomiędzy interesem Skarbu Państwa jako akcjonariusza i interesem państwa, którego jest reprezentantem. Kolejny konflikt może wystąpić pomiędzy interesem Skarbu Państwa i interesem pozostałych akcjonariuszy, jeżeli realizacja dobra wspólnego nie prowadzi do osiągnięcia merkantylnych celów spółki, lub pomiędzy interesem Skarbu Państwa i interesem samej spółki, przy założeniu, że taki istnieje, któremu to założeniu przychylna jest spora grupa prawników i ekonomistów.

Koncepcja połączenia spółek paliwowych: Orlen, Lotos i PGNiG, była ostatnim pomysłem Ministerstwa Skarbu Państwa przed przejęciem tych podmiotów w nadzór przez nowe Ministerstwo Energetyki. Głównym celem operacji miało być zabezpieczenie spółek przed wrogim przejęciem, chociaż jego prawdopodobieństwo wydaje się niewielkie, a nawet mogło by wzrosnąć w przypadku większego, połączonego podmiotu. Brakuje szczegółowych analiz opłacalności przedsięwzięcia, ale pobieżne rozważenie jego zalet i wad wskazuje raczej na dominację tych ostatnich. Nie umocniłaby się także szczególnie pozycja nowego podmiotu na rynku globalnym, nadal nie zaliczałby się on do dużych, liczących się graczy.

Fuzje i przejęcia w górnictwie węglowym, realizowane od początku procesu transformacji gospodarczej w Polsce, miały jeden zasadniczy cel, który jednak nie został osiągnięty: dostosowanie tego sektora do efektywnego funkcjonowania w realiach gospodarki rynkowej. Z przyczyn politycznych, zamiast konsekwentnej restrukturyzacji branży, przeprowadzano zmiany organizacyjne, które jednak nie przynosiły oczekiwanych efektów. Ostatnie przekształcenia, polegające na utworzeniu Polskiej Grupy Górniczej stanowią próbę wykorzystania państwowych środków na ratowanie upadających kopalń, w sposób, który byłby

akceptowalny przez Komisję Europejską. Angażowanie w ten proces kapitału sektora energetycznego osłabia jego możliwości rozwojowe.

Krajowe spółki górnicze należą do dużych podmiotów na rynku globalnym, ale ich trudna sytuacja finansowa, spowodowana głównie złym zarządzaniem, brakiem zdecydowanych przedsięwzięć restrukturyzacyjnych i geologicznymi warunkami pozyskiwania węgla powoduje, że nie odgrywają na nim znaczącej roli.

Spółki energetyczne znajdują się w dobrej sytuacji ekonomicznej. Koncepcje fuzji i przejęć w tym obszarze wpisują się w polityczne projekty budowy narodowych czempionów gospodarczych. Brakuje jednak wszechstronnych analiz opłacalności tych projektów, które zresztą przybierają różne kształty. Ich realizacja w żadnym jednak wypadku nie wpłynie w znaczący sposób na umocnienie pozycji powstałego podmiotu (powstałych podmiotów) na rynku międzynarodowym, w stosunku do zajmowanej przez obecnie funkcjonujące spółki. Ponadto, zaangażowanie spółek energetycznych w projekty ratowania spółek górniczych może już teraz ich pozycję znacznie pogorszyć.

Możejki i Sierra Gorda to przykłady zagranicznych inwestycji podejmowanych przez spółki z udziałem Skarbu Państwa. W pierwszym przypadku o realizacji przedsięwzięcia zdecydowały przesłanki polityczne i generuje ono straty dla zaangażowanego w nim Orlenu. W drugim przypadku dokonano rzetelnej oceny finansowo-ekonomicznej, decyzję podejmowano bez politycznych nacisków, a przedsięwzięcie zaliczyć można do perspektywicznych.

Bibliografia

- Birkenbihl V., *Psychologia prowadzenia negocjacji*, Wrocław 1997.
- Black M., *Regiony* [w:] B. Smith, *Regional Policy*, Oxford Press, Oxford 2006.
- Budowanie reputacji dobrego pracodawcy i inwestora*, [online] casestudy.polandglobal.pl [dostęp 27.06.2016].
- Chalupec I., *Rosja Ropa Polityka*, Pruszczyński i s-ka, Warszawa 2009.
- Ciepiela D., *Konsolidacja energetyki. Kto zyska najwięcej?* [online] energetyka.wnp.pl [dostęp 26.08.2016].
- Co się stało w Sierra Gorda?*, [online] money.pl [dostęp 27.06.2016].
- Gadomski W., *Biznes i jagiellońska polityka*, wyborcza.pl [dostęp 27.06.2016].
- Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, pod red. Noga M., Wydawnictwo CeDeWu., Warszawa 2009.
- Helin A., Zorde K., *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, Warszawa 1998.
- Furman T., *PKN Orlen popiera budowę rurociągu na Litwie*, portal internetowy rp.pl [dostęp 27.06.2016].
- Fuzje i przejęcia*, pod red. J. Korpus, Warszawa 2014.
- Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych*, pod red. M. Lewandowski, Warszawa 2001.
- Gawlik Z., *Skorzystamy na tym wszyscy*, "Pomorski Przegląd Gospodarczy" 2014, nr 62.
- Grynia A., *Klimat inwestycyjny na Litwie a przejęcie rafinerii w Możejkach*, Optimum. Studia ekonomiczne nr 73, 2015.
- Human Development Report* [online] <http://hdr.undp.org> [dostęp: 28.08.2009].

Instytucjonalne problemy transformacji gospodarek w świetle teorii agencji, pod red. A. Wojtyna, Kraków 2005.

Jagiello E. M., *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008.

Johnson H., *Fuzje i przejęcia. Narzędzie podejmowania decyzji strategicznych*, Warszawa 2000.

Kappes. A., Matysiak W., *Interes państwa, a interes spółki Skarbu Państwa w: Spółki z udziałem Skarbu Państwa a Skarb Państwa*, pod red. A. Kidyba, Warszawa 2015.

KGHM ma duży problem w Chile [online] biznes.onet.pl [dostęp 27.06.2016].

Korpus J., *Czynniki podatności spółek na wrogie przejęcia*, Warszawa 2013.

Maciążek P., *Olbrzymie odszkodowanie dla Orlenu za tory do Możejek?*, [online] www.energetyka.com [dostęp 27.06.2016].

Pawlicki R, Śliwa J., *Ryzyko wrogiego przejęcia przedsiębiorstwa*, Warszawa 2015.

PKN Orlen. Fakty. Liczby. Komentarze 2014, [online] www.orklen.pl, s.38. [dostęp 27.06.2016].

Przeegrany przetarg, [online] casestudy.polandglobal.pl [dostęp 27.06.2016].

Przyjazne przejęcie, [online] casestudy.polandglobal.pl [dostęp 27.06.2016].

Ratowanie kopalń może pogrążyć energetykę, "Rzeczpospolita", 17 maja 2016.

Rozwadowska B., *Fuzje i przejęcia. Dlaczego kończą się (nie)powodzeniem*, Warszawa 2012.

Schnell C., *O przyszłości kopalń przesądzi Bruksela, nie Warszawa*, Wysokie Napięcie.pl., 15 czerwca 2016.

Sudarsanam S., *Fuzje i przejęcia*, Warszawa 1998.

Szczepankowski P. J., *Fuzje i przejęcia*, Warszawa 2000.

Weber A. M., *Interes spółki Skarbu Państwa - między interesem publicznym a interesem prywatnym*, w: *Spółki z udziałem Skarbu Państwa a Skarb Państwa*, pod red. Kidyba A., Warszawa 2015.

WikiLeaks ujawnia, kto wstrzymał dostawy ropy do Możejek Orlenu, [online] onet.pl [dostęp 27.06.2016].

Wirth H., *Szybko zadomowimy się na świecie*, "Pomorski Przegląd Gospodarczy", 2014, nr 62.

Zasuń R., *Konsolidacja energetyki czyli kiedy duży może więcej*, [online] wysokienapięcie.pl [26.08.2016].

Zmysłowska M., *Instrumenty prawa spółek wykorzystywane przez Skarb Państwa w celu zagwarantowania sobie kontroli operacyjnej nad spółką publiczną*, [w:] *Spółki udziałem Skarbu Państwa, a Skarb Państwa*, pod. Red. Kidyba A., Warszawa 2015.

Część IV

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

OCENA SKUTECZNOŚCI INSTRUMENTÓW BEHAWIORALNEJ INŻYNIERII FINANSOWEJ W ZAKRESIE WSPIERANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NA SZCZEBLU REGIONALNYM

Streszczenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) pełnią istotną rolę w budowie konkurencyjności krajów Unii Europejskiej. Świadomość tego faktu powoduje, że większość krajów członkowskich wspiera rozwój sektora MSP, zwłaszcza w zakresie innowacyjności oraz badań i rozwoju (B+R). Polityka wspierania sektora MSP odchodzi stopniowo od prostych celów ilościowych i ukierunkowuje się ku celom jakościowym obejmującym inicjowanie nowych specjalizacji, zielonego wzrostu czy innowacji technologicznych przyjaznych dla klimatu oraz środowiska. Okres zmiany w zakresie polityki wspierania związany jest z poważnymi trudnościami adaptacyjnymi i niechęcią części środowisk przedsiębiorców do podejmowania ambitniejszych celów. Władze regionalne testują różne rozwiązania, w tym związane z behawioralną inżynierią finansową aby w maksymalnym stopniu zachęcić MSP do stawiania ambitnych celów rozwojowych. Celem artykułu jest przetestowanie różnych narzędzi behawioralnych mających na celu zwiększenie zainteresowania MSP ambitnymi i innowacyjnymi działaniami rozwojowymi. W artykule omówiono siedem instrumentów finansowego wspierania MSP, które poddano wielokierunkowym modyfikacjom eksperymentalnym w celu znalezienia skutecznych metod oddziaływania na MSP. Uzyskane wyniki badań eksperymentalnych wykazały skuteczność niektórych rozwiązań ale również i nieskuteczność innych. Artykuł analizuje czynniki wpływające na osiągnięcie skuteczności instrumentów wspierania MSP i wskazuje na zaobserwowane prawidłowości.

THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF BEHAVIORAL ENGINEERING INSTRUMENTS USED FOR SUPPORTING THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM- SIZED ENTERPRISES ON REGIONAL LEVEL

Summary

SMEs play an important role in building the competitiveness of the European Union member countries. Awareness of the significance of SMEs causes that most of the EU countries support small business development, especially in such areas as R&D and innovation. Policy support for SMEs goes gradually from simple quantitative goals and directs toward qualitative goals, including new smart specializations, green growth and technological innovations friendly to climate and the environment. The period of changes in policy is difficult and associated with unwillingness to accept ambitious goals by some business communities. Regional governments test different solutions, including behavioral financial instruments, to motivate SMEs to accept more ambitious goals. The main aim of the study is to test different financial instruments which include behavioral interventions among SMEs in artificial environment on regional level. The main purpose of the proposed instruments is to motivate SMEs to undertake more ambitious development measures. The publication deals with seven instruments which

¹ Dr hab. Przemysław Kulawczuk – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Katedra Makroekonomii.

were modified to extend the motivation for SMEs. The conducted experimental simulations prove that behavioral interventions can be partly effective in stimulating SME interest in using financial support instruments in more ambitious developmental areas.

Keywords: entrepreneurship, SME, behavioral economics, behavioral finance, framing.

Wprowadzenie. Problem

Zasadniczym problemem badawczym w zakresie wspierania rozwoju regionalnego jest niska skuteczność narzędzi polityki regionalnej w zakresie oddziaływania na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Pomimo zrealizowanych badań przez Uniwersytet Gdański w latach 2009-2010² i wypracowania praktycznych rekomendacji, niewiele się zmieniło w tym zakresie. Nadal MSP niechętnie podejmują się bardziej ambitnych zadań rozwojowych obejmujących na przykład prowadzenie B+R czy też wdrażanie innowacji. Przyczyny tego stanu rzeczy są złożone i wina leży nie tylko po stronie instytucji finansowych ale również samych przedsiębiorców. W latach 2013-2016 przeprowadzono kolejne badania w tym zakresie, testując nowe instrumenty finansowe i próbując dopasować je do specyfiki wyodrębnionych segmentów MSP. Według zamierzeń wypracowane oddziaływania behawioralne, głównie oparte na framingu³, miały skuteczniej wpływać na motywowanie MSP do bardziej zaawansowanych działań.

Pomimo faktu, iż badania przeprowadzone w latach 2013-2016⁴ są już drugimi badaniami w tym zakresie nie można uważać, że dają jednoznacznie i przekonujące rezultaty. W wielu analizowanych sytuacjach decyzyjnych uzyskane wyniki wynikały z kontekstu sytuacji i niekoniecznie muszą się powtarzać w innych kontekstach decyzyjnych. Zaobserwowano również szereg powtarzalnych prawidłowości, potwierdzonych w różnych sytuacjach decyzyjnych. Zdając sobie sprawę z opisanej złożoności badań poniżej przedstawiono syntetyczne omówienie wyników badań. Zostało ono zaprezentowane w porządku: problemy rozwoju MSP i skuteczność oddziaływań behawioralnych, rekomendacje dla polityki gospodarczej i instytucji finansowych, weryfikacja hipotez naukowych. Ten układ pozwala zarówno na zrealizowanie celów praktycznych pozwalających na upowszechnienie wyników badań jak i naukowych. Badania były realizowane w dwóch rundach. W ramach pierwszej rundy przebadano skuteczność oddziaływań behawioralnych obejmujących 16 sytuacji decyzyjnych (i 16 instrumentów) na dwóch grupach po 105 przedsiębiorców. W ramach drugiej rundy przetestowano 7 sytuacji decyzyjnych, które z różnych punktów widzenia wykazywały największe deficyty skuteczności w pierwszej rundzie badań.

²*Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Wyd. FRUG Gdańsk 2010.

³Tversky A., Kahnemann D., *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, "Science", New Series, Vol. 211, No. 4481. (Jan. 30, 1981), pp. 453-458.

⁴*Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016.

W ramach drugiej rundy eksperymentów propozycje oddziaływań behawioralnych zostały dostosowane do specyfiki segmentów. Przewidywano, że będzie to wymagało sporządzenia zróżnicowanych kwestionariuszy dla każdego z segmentów. Jednak uzyskane wyniki pierwszego eksperymentu okazały się na tyle zadowalające, że dokonano wyboru 7 pytań, w których wyniki wykazały największe deficyty skłonności do korzystania z instrumentów polityki rozwoju lub wykazały inne poważne problemy. Dla tych instrumentów zaprojektowano nowe framingi i przetestowano je na wszystkich segmentach, które uznano za kluczowe dla polityki rozwoju. W części potwierdzono słuszność zaprojektowanych framingów ale niektóre przyniosły wyniki przeciwne do zamierzonych. W efekcie częściowo poznano prawidłowości w kształtowaniu się framingu dopasowanego do specyfiki segmentów, czyli grup respondentów o względnie jednorodnym charakterze. W ramach drugiej rundy eksperymentów zespół badawczy przeprowadził badanie na segmentach, których wyodrębnienie dało się uzasadnić metodami obliczeniowymi oraz które operacyjnie w przyszłości dałyby się obsłużyć przez jednostki sektora finansowego. W takiej sytuacji postanowiono, że zostaną stworzone dwie grupy badawcze liczące po 100 uczestników. Dobór do grupy został przeprowadzony w drodze losowania nieograniczonego przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw z województwa pomorskiego, którzy uczestniczyli w zajęciach edukacyjnych na Uniwersytecie Gdańskim w formie studiów podyplomowych i zaocznych a także kursów i szkoleń. Końcowy dobór do grupy badawczej został oparty na zgodzie do uczestnictwa w eksperymencie. Dobór respondentów do grupy eksperymentalnej i kontrolnej miał charakter losowy. Skuteczność dotarcia do respondentów poprzez kanały edukacyjne Uniwersytetu Gdańskiego wynosiła ponad 90% pod warunkiem, że akurat byli obecni na zajęciach. Grupy te spełniały wymogi statystycznego podobieństwa prób (grup badawczych), co zweryfikowano za pomocą testów statystycznych. W obrębie tych grup planowano wyodrębnienie segmentów i przeanalizowanie jak kolejne zaprojektowane instrumenty inżynierii behawioralnej wpływają na decyzje poszczególnych segmentów w zakresie wybranych pytań.

Druga tura badań została pomyślana jako próba poszukiwania remediów na najmniej skuteczne instrumenty behawioralne wykorzystane w pierwszej rundzie badań, które wywoływały największe różnice pomiędzy segmentami. W związku z tym dobrano siedem instrumentów, w ramach których, jak oceniono skuteczność oddziaływań behawioralnych była niezadawalająca. W szczególności dobór tych pytań uwzględniał „deficyt skłonności do korzystania z narzędzia wśród kobiet” (kobiet względem mężczyzn), co wynikało ze zdiagnozowanego podstawowego podziału segmentacyjnego na płcie. Zespół badawczy projektu przypuszczał, że w podejmowaniu decyzji w zakresie rozwoju firm zasadnicze różnice mogą wynikać z płci decydentów. Inne kryteria segmentacji obejmowały doświadczenie w zakresie stosowania danego typu instrumentów finansowych oraz postawy wobec wartości ważnych dla biznesu.

Dla wyznaczonych siedmiu sytuacji decyzyjnych sformułowano nowe instrumenty framingowe, których zadaniem było zmniejszenie różnic pomiędzy segmentami z punktu widzenia podejmowanych decyzji. Następnie przeprowadzono badanie na dwóch grupach

przedstawicieli MSP, którym zadano pytania według schematu z pierwszej rundy badań: pierwszej grupie zadano pytanie podstawowe a drugiej pytanie podstawowe z dodaną interwencją behawioralną (najczęściej bezkosztową). Różnice w odpowiedziach analizowano w przekroju segmentów obejmujących kryterium płci oraz doświadczenia w korzystaniu z podobnych instrumentów. Ponadto wyodrębniono kryteria specyficzne dla poszczególnych pytań (behawioralne). Analizę przeprowadzono zdając sobie sprawę z różnic pomiędzy badanymi segmentami.

1. Analizowane problemy szczegółowe, sytuacje decyzyjne i uzyskane wyniki badań

W tabeli 1, w pierwszej kolumnie przedstawiono problemy finansowe MSP oraz skutki ich występowania dla rozwoju MSP. W drugiej kolumnie zaprezentowano zastosowane sytuacje decyzyjne wraz z zaznaczeniem które elementy stanowią interwencję behawioralną. Kolejne dwie kolumny przedstawiają uzyskane pozytywne wyniki (odpowiedzi na „TAK, skorzystam z instrumentu”) w wariancie objętym framingiem (przyjaznym – P) oraz w grupie bez oddziaływań framingowych (typowy wariant – T). Wyniki te podano w procentach. Kolejna kolumna tabeli 1 przedstawia kluczowe obserwacje i komentarz na temat uzyskanych wyników. Ze względu na wymogi związane z pisaniem artykułu naukowego trzeba było zrezygnować z analizy innych elementów badań: analizy negatywnych odpowiedzi oraz analizy skłonności do odwołania decyzji w czasie. Niemniej jednak uzyskane wyniki w sposób dość przejrzysty pokazują, które z rodzajów oferowanego framingu okazały się najskuteczniejsze, a które mniej skuteczny lub wręcz nieskuteczne.

Tabela 1. Uzyskane rezultaty badawcze przy analizie sytuacji decyzyjnych II rundy badań

PROBLEM szczegółowy i jego SKUTEK dla rozwoju MSP	Sytuacja decyzyjna: wariant typowy T, wariant przyjazny P, trade off – wymiana „coś za coś”	Warian t P	Warian t T	Obserwacje – skuteczność instrumentu
		Decyzje na TAK		
1. (5 z I rundy badań). PROBLEM: Niski stopień uczestnictwa MSP w korzystaniu z instrumentów zwrotnych; PRZYCZYNA: Niechęć MSP do wnoszenia wkładu własnego do kredytów i pożyczek; SKUTEK: Niski stopień korzystania z instrumentów dłużnych w MSP	1) wprowadzenie aukcji na wkład własny, która regulowałaby skłonność do korzystania z instrumentów dłużnych, T 2) wprowadzenie aukcji na wkład własny z informacją, że w poprzednich edycjach programu poziom wkładu własnego = 33% zapewniał finansowanie	71,0%	68,0%	Framing j działa ale słabo, Cały wpływ zaobserwowano w wartościach średnich deklarowanych wkładów własnych w wariancie P = 29,5%, w T = 33. Oznacza to, że w wariancie przyjaznym spadała wartość zadeklarowanego wkładu własnego.
2. (10 z I rundy). PROBLEM: Niski poziom wewnątrzbranżowej kooperacji i współpracy pomiędzy MSP;	1) Zorganizowanie klastra wokół idei wspólnych usług w zmian za opłaty w celu maksymalizacji sprzedaży firm członków. T	67,0%	75,0%	Nowy framing dalej był mało skuteczny (podobnie jak w I rundzie badań). Przedsiębiorcy uważają, że jeżeli mają ponosić opłaty

<p>PRZYCZYNA: Indywidualizm, niechęć do dzielenia się sukcesami z innymi; SKUTEK: Wśród przemysłowych MSP dominuje produkcja poddostawcza na rzecz odbiorców zagranicznych</p>	<p>2) Zorganizowanie klastra wokół idei wspólnych usług w zmian za opłaty w celu maksymalizacji sprzedaży firm członków Dodatkowo doradztwo i opieka coacha w zakresie wejścia na rynki zagraniczne. P</p>			<p>to klaster powinien mieć pełną odpowiedzialność.</p>
<p>3. (11 z I rundy). PROBLEM: Utrata zaufania do banków po kryzysie finansowym lat 2008-2009; PRZYCZYNA: Część przedsiębiorstw dotkniętych negatywnymi skutkami opcji walutowych jest bardzo niechętna do współpracy z bankami komercyjnymi (prywatnymi) przy inwestycjach; SKUTEK: Alokacja kredytów inwestycyjnych do MSP o dobrym standingu nie jest wysoka w porównaniu do krajów rozwiniętych</p>	<p>1) Inwestycyjny kredyt bankowy banku komercyjnego poręczany przez publiczny bank BGK, T 2) Inwestycyjny kredyt bankowy banku komercyjnego poręczany przez publiczny bank BGK, dodatkowo instruktaż finansowy dla młodych przedsiębiorców i opieka coacha podczas trwania pożyczki. P</p>	59,0%	50,0%	<p><i>Framing działa, jeśli usługę banku komercyjnego poszerzymy o doradztwo i opiekę coacha to przynosi to zwiększenie zainteresowania.</i></p>
<p>4. (12). PROBLE: Proces akumulacji kapitału w polskich MSP przebiega bardzo wolno; PRZYCZYNA: Zyski nierozdzielone gromadzone w firmach narastają zbyt wolno aby umożliwić dynamiczne inwestowanie; SKUTEK: Niska stopa inwestycji w MSP</p>	<p>1) Udzielenie preferencyjnego kredytu wspierającego akumulację zysków nierozdzielonych (rozwojowy kredyt organiczny) z ograniczeniem wykorzystania go na inwestycje, ze szczegółowym wskazaniem na co można wydać środki. 2) Udzielenie preferencyjnego kredytu wspierającego akumulację zysków nierozdzielonych (rozwojowy kredyt organiczny) z ograniczeniem wykorzystania go na inwestycje. T</p>	69,0%	64,0%	<p><i>Obserwuje się pewien wpływ framingu w wyniku doprecyzowania przedmiotu wydatków.</i></p>
<p>5. (16 z I rundy). PROBLEM: W większości MSP stosują model naśladowczy a ich rozwój nie generuje dużych korzyści zewnętrznych; PRZYCZYNA: Niedostatek kapitału na uruchomienie</p>	<p>1) Wejście kapitałowe agencji rozwoju regionalnego typu equity capital, T 2) Wejście kapitałowe agencji rozwoju regionalnego typu equity capital połączone z</p>	50,0%	52,0%	<p><i>Framing nie działa. Trudno przekonać dodatkowe osoby do pisania biznes planów jeśli szansa na sukces to 2%.</i></p>

poważniejszych przedsięwzięć w MSP o dużych korzyściach zewnętrznych; SKUTEK: Mała liczba start upów w dziedzinach generujących duże korzyści zewnętrzne (np. wejścia na rynki zagraniczne, nowe technologie, produkty)	bezpłatnym doradztwem konsultanta pomagającego przygotować wnioski do agencji, opieką aniołów biznesu i uczestnictwem w forum dyskusyjnym (pogłębienie doradztwa w relacji do I tury). P			
6. (4 z I rundy). PROBLEM: Niechęć do ponoszenia opłat za gotowość w liniach kredytowych; PRZYCZYNA: Przekonanie o niekorzystności rozwiązania płacenia na niewykorzystane środki; SKUTEK: Preferencja typowego kredytu obrotowego skutkująca wyższymi opłatami i niewykorzystaniem środków	1) Typowy kredyt obrotowy na dany okres odnawialny na wnioski firmy, T, trade off 2) Linia kredytowa z opłatą za gotowość odnawialna automatycznie. Dodatkowo zapewniona informacja i kalkulacja pokazująca, że ten instrument jest korzystny. P, trade off	44,0%	25,0%	Framing w relacji do I rundy badań jest bardzo udany: pierwsza sytuacja II rundy badań pokazująca silny efekt eliminacji stereotypu.
7. (9 z I rundy)). PROBLEM: Niski stopień prowadzenia prac B+R przez MSP; PRZYCZYNA: Wśród wielu przyczyn: niedostatek środków na zatrudnienie wykwalifikowanych specjalistów w zakresie B+R; SKUTEK: Bardzo niska stopa nakładów na B+R w MSP	1) Zaoferowanie instrumentów dopłat do kosztów pracy pracowników B+R w MSP typu holenderskiego instrumentu WSBO, T 2) Zaoferowanie instrumentów dopłat do kosztów pracy pracowników B+R w MSP typu holenderskiego instrumentu WSBO plus bezpłatne doradztwo w zakresie kwalifikowalności kosztów, a także <u>dodatkowe doradztwo coacha w zakresie motywacji i HR</u> (poszerzenie w relacji do wersji z I rundy). P	87,0%	93,0%	<i>Framing wpływa lekko negatywnie na pozytywne decyzje ale bardzo wysokie skłonności do uczestnictwa w programie niezależnie od framingu.</i>

Źródło: opracowanie własne.

Obserwacje zawarte w powyższej tabeli wskazują na zróżnicowaną skuteczność oddziaływań framingowych w ramach II rundy badań. Pierwsze pytanie dotyczyło aukcji na wkład własny w instrumencie dłużnym⁵. Podanie statystycznych wyników z poprzednich aukcji

⁵ Kulawczuk P. *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów podczas aukcji na wkład własny przy dotacjach na projekty rozwojowe MSP w wybranych segmentach*, s. 413-434, w: *Wpływ oddziaływań*

sprzyjało podejmowaniu pozytywnych decyzji bardziej niż przemilczenie tego faktu. W drugim pytaniu dotyczącym wsparcia klastra w realizacji przez niego usług sprzedażowych dla członków, poszerzenie oferty klastra o doradztwo i opiekę coacha przy wejściu na nowe rynki okazało się kontrproduktywne⁶. Liczba chętnych spadła po wprowadzeniu pozytywnego framingu. Można to tłumaczyć tym, że przedsiębiorcy oczekują od klastra pełnej usługi sprzedażowej i wzięcia na siebie odpowiedzialności a nie rozładniania jej za pomocą dodatkowych zabiegów doradczych dla członków.

Pytanie trzecie dotyczyło kredytu bankowego poręczanego przez BGK w obu przypadkach, ale w wersji przyjaźniejszej dodatkowo poszerzono ofertę o instruktaż finansowy dla młodych przedsiębiorców i opiekę coacha⁷. Dało to bardzo dobry rezultat i znacząco zwiększyło zainteresowanie instrumentem. Czwarty proponowany instrument dotyczył udzielenia w obu przypadkach kredytu preferencyjnego na inwestycje, z tym, że w wariantcie przyjaznym poszerzono informację na co dokładnie może być wydatkowany ten kredyt. Przyniosło to pozytywny ale umiarkowany wynik⁸. W piątej sytuacji decyzyjnej zapytano się badanych respondentów o to czy przystąpiliby do pisania biznes planu i ubiegana się o kapitał typu equity z publicznego funduszu, gdyby szansa na jego dostanie wynosiła 2% ale w wariantcie przyjaznym dostaliby 20 godzin dodatkowego doradztwa i pomoc w przygotowaniu biznes planu⁹. Framing nie dał żadnego rezultatu w tym pytaniu. Najwyraźniej oferta dodatkowej pomocy nie działała jeżeli szansa na sukces była bardzo niewielka¹⁰.

W szóstej sytuacji ponowiono testowanie skłonności do zaciągnięcia kredytu obrotowego i porównano do skłonności do utworzenia linii kredytowej z opłatą za gotowość¹¹. W relacji do I rundy badań zastosowano framing polegający na podaniu szczegółowej kalkulacji opłacalności takiego rozwiązania. Framing ten skutecznie zwiększył zainteresowanie linią kredytową w relacji do typowego kredytu obrotowego. Siódma sytuacja dotyczyła wprowadzenia do oferowanego instrumentu typu holenderskiego WSBO dodatkowego wsparcia w postaci doradztwa motywacyjnego i HR. Wynik był lekko negatywny¹². Można

behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016

⁶ Kulawczuk P. *Ocena skutków nadmiernego przeregulowania instrumentów finansowych na przykładzie potencjalnych usług klastrowych i symulowanego wsparcia na zatrudnienie pracowników B+R w MSP*, s. 457-468, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

⁷ Poszewiecki A. *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów związane z ubieganiem się o pożyczki preferencyjne i linie kredytowe o zmiennym oprocentowaniu*, s. 355-390, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

⁸ Poszewiecki A.: *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów dotyczące korzystania z kredytu organicznego*, s. 391-412, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

⁹ Kulawczuk P.: *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów podczas symulowanego konkursu na dofinansowanie typu venture capital na projekty rozwojowe w wyodrębnionych segmentach MSP*, s. 435-456, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

¹⁰ Kulawczuk P.: *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów podczas aukcji na wkład własny przy dotacjach na projekty rozwojowe MSP w wybranych segmentach*, s. 413-434, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

¹¹ Poszewiecki A. *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów związane z ubieganiem się o pożyczki preferencyjne i linie kredytowe o zmiennym oprocentowaniu*, ..., wyd. cyt. s. 355-390

¹² Kulawczuk. P. *Ocena skutków nadmiernego przeregulowania instrumentów finansowych*

wnioskować, że oferując framing powinniśmy koncentrować się na problemie, który dany instrument ma rozwiązać, a nie m poszerzeniu oferty. Ogólne wyniki drugiej rundy eksperymentów były mniej udane niż pierwszej, ale chodziło w nich o zwiększenie skuteczności framingu, co nie zawsze się udawało.

Badania wykazały, że można pokonać nieskuteczność części oddziaływań framingowych poprzez lepsze wytłumaczenie jak tworzone są korzyści. Jeżeli przedsiębiorca lub przedstawiciel MSP lepiej rozumie działanie instrumentu, tym bardziej racjonalnie może podjąć decyzję. Znalazło to swoje odzwierciedlenie w zmianie nastawienia do linii kredytowych o pozornie utopionych kosztach, kiedy respondentom wytłumaczono, że przecież lepiej płacić opłatę za gotowość przy nie wykorzystaniu środków niż pełne oprocentowanie również przy nie wykorzystaniu środków. Druga sytuacja idąca w tym samym kierunku (lepsze wytłumaczenie) wykazała, że framing dalej okazał się kontr produktywny, ponieważ chęć uzyskiwania czegoś za darmo jest silniejsza niż długofalowe korzyści ale mniej pewne. W trzeciej sytuacji decyzyjnej zastosowano rozwiązanie polegające na zwiększeniu zakresu doradztwa co przy kredycie inwestycyjnym gwarantowanym przez BGK okazało się skuteczne. Nieco słabsze wyniki osiągnięto dzięki doprecyzowaniu informacji na co może być przeznaczony kredyt organiczny ale pokazuje to kierunek skutecznego oddziaływania na zwiększenie skuteczności polityki. W kolejnych 3 sytuacjach decyzyjnych osiągnano zróżnicowane wyniki, przy czym charakterystyczne było to, że w jednym przypadku przedsiębiorcy odebrali dodatkowe informacje jako szum informacyjny i zwiększyli swój poziom niechęci do stosowania danego instrumentu.

3. Weryfikacja hipotez badawczych

W ramach badań zostały zweryfikowane szczegółowe hipotezy wynikające z hipotezy głównej mówiącej, że "Oddziaływania behawioralne mogą w sposób znaczący modyfikować skłonność małych i średnich przedsiębiorstw do przyswajania instrumentów rozwoju i wpływać na zwiększenie skuteczności polityki." Hipotezy szczegółowe obejmowały następujące przypuszczenia:

H1. Doświadczenie w korzystaniu z danego instrumentu wśród MSP jest czynnikiem zmniejszającym skuteczność oddziaływań behawioralnych bez względu na segment MSP.

H2. Brak doświadczenia w korzystaniu z danego instrumentu przez MSP zwiększa skuteczność oddziaływań behawioralnych, przy czym poziom tej skuteczności może być zróżnicowany pomiędzy segmentami MSP.

H3. Awersja do ryzyka w adaptacji do nowych instrumentów finansowych wśród MSP nie jest uzależniona od rozmiaru oferowanych korzyści. Oznacza to, że podnoszenie rozmiaru korzyści oferowanych w instrumentach polityki nie jest w stanie silnie zachęcić do ich stosowania, jeżeli wstępny poziom awersji do ryzyka jest wysoki.

H4. Odsuwanie decyzji w czasie o zastosowaniu instrumentu przez MSP nie jest uzależnione od niskiej oceny rozmiaru oferowanych korzyści przez instrument.

H5. Odsuwanie decyzji w czasie o zastosowaniu instrumentu przez MSP nie wynika z poziomu zrozumienia istoty danego instrumentu.

H6. Oddziaływania behawioralne zmierzające do podniesienia skuteczności danego instrumentu są nieskuteczne jeżeli charakter instrumentu jest prosty a jego zastosowanie oczywiste, czyli zastosowanie instrumentu nie wnosi znaczącego poczucia ryzyka.

H7. Poczucie bezpieczeństwa może być modyfikowane w wyniku oddziaływań behawioralnych i może mieć duży wpływ na podejmowanie decyzji finansowych. Wpływ ten może być zróżnicowany w poszczególnych segmentach MSP.

H8. Przejrzystość procedur i uczciwość kryteriów konkursowych są ważnymi czynnikami, które mogą zwiększyć zakres korzystania z instrumentu rozwojowego

Poniżej przedstawiono sumaryczne podsumowanie w jakim stopniu poszczególne hipotezy zostały potwierdzone¹³.

Tabela 2. Weryfikacja hipotez badawczych. Synteza z całości badań

Hipoteza	Potwierdzenie bezpośrednie lub pośrednie	Zaprzeczenie lub paradoks związany z udowodnieniem hipotezy
H1. Doświadczenie w korzystaniu z danego instrumentu wśród MSP jest czynnikiem zmniejszającym skuteczność oddziaływań behawioralnych bez względu na segment MSP	Rzeczywiście w większości analizowanych sytuacji decyzyjnych framing działa słabiej lub w ogóle nie działa na respondentów z doświadczeniem w zakresie korzystania z tego typu instrumentu. Tworząc framing do instrumentów, trzeba być bardzo ostrożnym w stosunku do grupy doświadczonych przedsiębiorców	W kilku przypadkach „przyjazny” framing zmniejszał skłonność do korzystania z instrumentu doświadczonych respondentów. Wynikało to z tego, że framing zmniejszał przejrzystość i klarowność dostarczanej informacji podstawowej i stanowił tzw. „szum informacyjny”
H2. Brak doświadczenia w korzystaniu z danego instrumentu przez MSP zwiększa skuteczność oddziaływań behawioralnych, przy czym poziom tej skuteczności może być zróżnicowany pomiędzy segmentami MSP	W większości analizowanych sytuacji dało się zaobserwować prawidłowość, że osoby bez doświadczenia były bardziej podatne na framing. Prawidłowość ta zdecydowanie silniej dotyczyła kobiet niż mężczyzn	W kilku przypadkach doświadczenie nie wpływało na skłonność do korzystania z instrumentu. Osoby z dużym czy żadnym doświadczeniem posiadała taką samą skłonność do poddawania się wpływowi framingu. Z drugiej strony nieregularności w tym względzie częściej dotyczyły mężczyzn niż kobiet
H3. Awersja do ryzyka w adaptacji do nowych instrumentów finansowych wśród MSP nie jest uzależniona od rozmiaru oferowanych korzyści. Oznacza to, że	Hipoteza ta była testowana tylko w kilku sytuacjach decyzyjnych i można zaobserwować, iż wstępna kwalifikację sytuacji do ryzykownej, niepewnej czy niedecyzyjnej trudno jest zmienić	Wielkość korzyści może wpływać na decyzje wtedy gdy za pomocą framingu można pokonać awersję do ryzyka. W tych badaniach jednak tego nie potwierdzono

¹³ Kulawczuk P., Poszewiecki A., Bizon W. i inni, *Ocena skuteczności inżynierii behawioralnej w polityce wspierania MSP. Synteza i podsumowanie wyników. Rekomendacje*, s. 525-526, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

<p>podnoszenie rozmiaru korzyści oferowanych w instrumentach polityki nie jest w stanie silnie zachęcić do ich stosowania, jeżeli wstępny poziom awersji do ryzyka jest wysoki</p>	<p>poprzez framing. Testowanie wymiany (trade off) polegającej na tym, że instrumenty dające nawet 100% umorzenia kapitału kredytu ale z ryzykiem niepowodzenia były zdecydowane rzadziej wybierane, niż instrumenty dające mniejszy stopień umorzenia ale pewne</p>	
<p>H4. Odsuwanie decyzji w czasie o zastosowaniu instrumentu przez MSP nie jest uzależnione od niskiej oceny rozmiaru oferowanych korzyści przez instrument</p>	<p>Hipotezę tą można zdecydowanie odrzucić w sytuacji kiedy instrumenty były proste i przejrzyste. Wówczas respondenci zbyt często nie odsuwali decyzji w czasie, ponieważ mogą szybko podjąć decyzję. W przypadku instrumentów skomplikowanych framing może wpływać na decyzje o odsunięciu decyzji w czasie i to niezależnie od rozmiaru oferowanych korzyści</p>	<p>Paradoksalnie nie zawsze można było ocenić ex ante, który instrument będzie odbierany jako prosty lub złożony</p>
<p>H5. Odsuwanie decyzji w czasie o zastosowaniu instrumentu przez MSP nie wynika z poziomu zrozumienia istoty danego instrumentu</p>	<p>Hipotezę tą można w sposób zdecydowany odrzucić. W im większym stopniu dany jest zrozumiały w tym większym stopniu podejmuje się decyzje na tak lub nie i nie zwleka</p>	
<p>H6. Oddziaływania behawioralne zmierzające do podniesienia skuteczności danego instrumentu są nieskuteczne jeżeli charakter instrumentu jest prosty a jego zastosowanie oczywiste, czyli zastosowanie instrumentu nie wnosi znaczącego poczucia ryzyka</p>	<p>Rzeczywiście framing prawie nie działa lub działa przeciwnie do zamierzenia, kiedy instrument jest prosty a jego zastosowanie oczywiste. Jeżeli przedsiębiorca jest stanie zbudować sobie analogię do poprzedniego doświadczenia wówczas rozbudowany framing nie jest potrzebny</p>	<p>Paradoksalnie nie zawsze można było ex ante ocenić, który instrument będzie odbierany jako prosty lub złożony</p>
<p>H7. Poczucie bezpieczeństwa może być modyfikowane w wyniku oddziaływań behawioralnych i może mieć duży wpływ na podejmowanie decyzji finansowych. Wpływ ten może być zróżnicowany w poszczególnych segmentach MSP</p>	<p>Ta hipoteza wielokrotnie ulegała potwierdzeniu. Można zaobserwować, iż w relacji do kobiet była ona potwierdzana częściej niż w relacji do mężczyzn</p>	<p>Częściej brak bezpieczeństwa odczuwają osoby bez doświadczenia i kobiety. Dlatego to właśnie w stosunku do nich można częściej korzystać z framingu</p>
<p>H8. Przejrzystość procedur i uczciwość kryteriów konkursowych są ważnymi czynnikami, które mogą zwiększyć zakres korzystania z instrumentu rozwojowego</p>	<p>W badaniu nie potwierdzono tej hipotezy w całości. Niemniej jednak instrumenty bardziej przejrzyste były wybierane częściej niż instrumenty co do których nie można było</p>	<p>Reputacja sektora publicznego buduje paradoksalnie jego przewagę w dystrybucji pomocy dla MSP nad sektorem prywatnym. Oznacza to, że MSP bardziej ufają publicznym instytucjom finansowym niż</p>

	sformułować jednoznacznej oceny. Hipoteza ta została jednak w pełni potwierdzona podczas badań z lat 2009-2010	prywatnym, chociaż same są prywatne. To paradoks
--	--	--

Źródło: opracowanie własne.

Zasadnicze elementy syntezy w zakresie weryfikacji hipotez badawczych w badaniu behawioralnym zostały zawarte w części opisowej tabeli. Badanie potwierdziło zdecydowaną większość postawionych na początku badania hipotez w stopniu dużym lub średnim i odrzuciło dwie. Wnioski z tej analizy wskazują na to, że generalnie framing jest w stanie wpłynąć na postawy decyzyjne drobnych przedsiębiorców o ile tylko interwencje behawioralne zostaną dobrze zaprojektowane.

4. Zbadanie wpływu płci i doświadczenia na podejmowanie decyzji finansowych w MSP

Jednym z ważnych celów badania było sprawdzenie jak na oddziaływania behawioralne reagują wyodrębnione segmenty MSP. W omawianym badaniu te segmenty zostały wyodrębnione z punktu widzenia kryterium płci, doświadczenia w stosowaniu określonego typu instrumentu oraz postaw w zakresie uznawania niektórych wartości w biznesie.¹⁴ Szczególnie ważny jest podział na segmenty związane z płcią i doświadczeniem, ponieważ umożliwi to formułowanie instrumentów finansowych dla kobiet a także młodych i doświadczonych przedsiębiorców. Pierwszy z analizowanych podziałów dotyczył płci. Ogólne obserwacje badawcze pokazują, że kobiety reagują z większą regularnością na interwencje behawioralne, są zdecydowanie bardziej przewidywalne niż mężczyźni oraz, że generalnie znacznie bardziej pozytywnie reagują na framing. Instrumenty dla kobiet można opracować według jednego dobrze zweryfikowanego wzorca, czyli przetestować konkretny instrument i na tej podstawie można budować kolejne, przewidując dużą regularność reakcji. W instrumenty finansowe można wbudowywać typowy framing i oferować go całym segmentom (kobiety z doświadczeniem i kobiety bez doświadczenia).

Wydaje się, że generalnym celem framingu wobec kobiet przedsiębiorców powinno być zwiększenie poziomu bezpieczeństwa i obniżenie poczucia niepewności lub odczuwanego ryzyka. Kobiety często uważają, że mają niższy poziom wiedzy finansowej niż mężczyźni. Towarzyszy temu, znacznie częściej niż u mężczyzn skłonność do skompensowania braków i nabywania nowej wiedzy i umiejętności. Generalnie wpływ inżynierii ekonomicznej na kobiety jest silniejszy, choć zależy on w dużej mierze od konkretnej sytuacji.

Mężczyźni reagują z mniejszą regularnością niż kobiety, są zdecydowanie mniej przewidywalni, a ich reakcje na oddziaływania behawioralne w dużym stopniu zależą

¹⁴ W. Bizon, Kulawczuk P., Poszwiecki A. *Metody analizy reagowania przez segmenty MSP na instrumenty inżynierii behawioralnej w drugiej rundzie badań. Rozwój koncepcji behawioralnej interwencji publicznej*, s. 325-354, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

kontekstu sytuacji decyzyjnej. Mężczyźni przedsiębiorcy generalnie mniej pozytywnie reagują na framing. Mężczyźni charakteryzują się znacznie większym poczuciem pewności siebie niż kobiety przedsiębiorcy. Subiektywnie rzecz biorąc bardziej oczekują dowodów i potwierdzeń niż wsparcia. Niestety często dotyczy to również osób bez doświadczenia. Tak więc generalnym celem framingu wobec mężczyzn powinno być dostarczenie im dowodów lub potwierdzeń na korzystność rozwiązań proponowanych przez instytucję finansową oraz, oraz dla tych mężczyzn przedsiębiorców, którzy sobie tego życzą, wsparcia fachowego w rozwiązywaniu konkretnych problemów. Mężczyźni przedsiębiorcy szybciej podejmują decyzje oraz są bardziej zdecydowani. Oszczędzają tym samym czas potrzebny do realizacji innych zadań. Częściej jednak popełniają błędy. Dużym problemem mężczyzn jest zawyżona samoocena. Mężczyźni przedsiębiorcy są bardziej skłonni do podejmowania ryzyka i chętniej korzystają z instrumentów, które oferują większą elastyczność – mimo potencjalnego ryzyka straty.

Drugi z podziałów segmentacyjnych dotyczył doświadczenia. Początkujący przedsiębiorcy charakteryzują się większym poziomem niepewności i obaw w zakresie podejmowania decyzji finansowych. Częściej odsuwają decyzje w czasie lub podejmują decyzje negatywne. Jasne i możliwie proste wytłumaczenie na czym polega sens danego instrumentu i na czym polegają zasadnicze koszty i korzyści z jego stosowania (prostota i transparentność) może znacząco zwiększyć skłonność tej grupy do akceptacji instrumentów wsparcia. Ta grupa oczekuje takich elementów framingu, które budują konkretne zabezpieczenia interesów przedsiębiorcy w nieoczekiwanych sytuacjach (np. jasne reguły wyjścia z inwestycji). Grupie tej można zaoferować możliwości doradztwa fachowego w rozwiązywaniu konkretnych problemów związanych ze stosowaniem konkretnego instrumentu. Badania wykazały też, że w większości przypadków typowy, prosty framing relatywnie słabiej działa na przedsiębiorców mających doświadczenie w stosowaniu określonego typu instrumentów niż na osoby mniej doświadczone. Osoby te znają zarówno plusy jak i minusy danego typu instrumentów i są w stanie podjąć decyzje w zakresie ich zastosowania w oparciu o parametry oferty. W takim układzie szczegóły oferty są zdecydowanie ważniejsze niż framing. Obserwacje wykazują, że framing wobec przedsiębiorców doświadczonych można stosować ale według zasady najwyższej elastyczności, unikając nadmiaru informacji, który powoduje niepotrzebny chaos informacyjny. Przeprowadzone badania wykazały, że zwłaszcza mężczyźni przedsiębiorcy charakteryzujący się dużym doświadczeniem podejmowali decyzje w sposób najbardziej nieregularny spośród wszystkich analizowanych podziałów. Jeden framing działał na nich pozytywnie a inny negatywnie.

5. Wybrane wnioski z badań

Wykorzystanie psychologii ekonomicznej i ekonomii behawioralnej do kształtowania behawioralnych instrumentów wspierania rozwoju MSP wydaje się być racjonalnym podejściem w zakresie wspierania rozwoju na szczeblu regionalnym. W szczególności pozwala zwiększyć pozytywną motywację i zainteresowanie MSP w zakresie wykorzystania tych instrumentów rozwoju, które oparte są na dążeniu do osiągnięcia bardziej ambitnych celów

rozwojowych. Obserwacje dokonane podczas badań pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Wykorzystanie symulacji eksperymentalnych pozwala na zweryfikowanie projektów nowych instrumentów finansowych dla MSP w sposób niedrogi i stosunkowo szybko.

2. Proponowane konstrukcje nowych bodźców ekonomicznych powinny być oparte na pogłębionej wiedzy w zakresie reagowania przez przedsiębiorców na instrumenty polityki rozwoju.

3. Sukces we wdrażaniu interwencji behawioralnych może być tym większy im niższy poziom zaufania do organów administracji publicznej wdrażającej rozwój. Wdrażanie nowych rozwiązań budujących reputację, prestiż, zaufanie, przejrzystość i uczciwość w stosowaniu instrumentowo wsparcia zazwyczaj jest dość skuteczne.

4. Usługi doradcze uzupełniające program wsparcia finansowego są dobrym rozwiązaniem zmniejszającym obawy przedsiębiorców i ich niepewność w zakresie sposobu działania instrumentów finansowych. Przedsiębiorcy doceniają poświęcony im czas i wiedzę.

5. Lepsza informacja, szkolenia oraz otwartość w wyjaśnianiu wątpliwości przedsiębiorców oraz rozwiązywanie ich problemów mogą również sprzyjać przyciąganiu nowych uczestników do programów wsparcia.

6. Wyniki badania pokazują, że instrumenty prostsze działają lepiej niż złożone, nawet jeśli te drugie oferują większe korzyści. Interwencje behawioralne przynoszą w większości efekty nawet jeśli nie są związane z ponoszeniem dodatkowych kosztów finansowych lub kiedy te koszty są minimalne.

7. MSP są skłonne do ponoszenia większych opłat finansowych jeśli tylko proponowane instrumenty będą oferowały im większy poziom bezpieczeństwa.

8. Przeszkolenie w zakresie zarządzania finansowego może być wartościową opcją dla przedsiębiorców bez większego doświadczenia w korzystaniu z instrumentów pomocowych. Edukacja dla przedsiębiorstw stanowi poważne wyzwanie dla system edukacyjnego, który musi upraktyczyć swoje podejście do przekazu wiedzy i umiejętności.

9. Ekonomia behawioralna i psychologia ekonomiczna mogą wspierać decydentów w podejmowaniu decyzji ekonomicznych w zakresie optymalnego kształtu instrumentów wsparcia dla MSP.

10. Ta obserwacja dotycząca polityki rozwoju MSP może być pod pewnymi warunkami rozciągnięta na inne polityki ekonomiczne i społeczne, z którymi wiążą się zagadnienia niepewności i ryzyka.

Generalna obserwacja wyłaniająca się z analizy wyników projektu wskazuje, że wszelkie instrumenty motywacyjne dla MSP warto konstruować w sposób partycypacyjny, pytając się przyszłych beneficjentów o ich opinie i decyzje przed bezpośrednim wdrożeniem oraz wykorzystywać ich głos do dokonania niezbędnych korekt.

Bibliografia

Bizon W., Kulawczuk P., Poszewiecki A., i inni, *Ocena skuteczności inżynierii behawioralnej w polityce wspierania MSP. Synteza i podsumowanie wyników. Rekomendacje*, s. 525-526, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Wyd. FRUG Gdańsk 2010

Kulawczuk P. *Ocena skutków nadmiernego przeregulowania instrumentów finansowych na przykładzie potencjalnych usług klastrowych i symulowanego wsparcia na zatrudnienie pracowników B+R w MSP*, s. 457-468, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016

Kulawczuk P. *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów podczas aukcji na wkład własny przy dotacjach na projekty rozwojowe MSP w wybranych segmentach*, s. 413-434, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016

Kulawczuk P., Poszewiecki A., Bizon W., *Metody analizy reagowania przez segmenty MSP na instrumenty inżynierii behawioralnej w drugiej rundzie badań. Rozwój koncepcji behawioralnej interwencji publicznej*, s. 325-354, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

Kulawczuk P.: *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów podczas symulowanego konkursu na dofinansowanie typu venture capital na projekty rozwojowe w wyodrębnionych segmentach MSP*, s. 435-456, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

Kulawczuk P.: *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów podczas aukcji na wkład własny przy dotacjach na projekty rozwojowe MSP w wybranych segmentach*, s. 413-434, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

Kulawczuk P. *Ocena skutków nadmiernego przeregulowania instrumentów finansowych na przykładzie potencjalnych usług klastrowych i symulowanego wsparcia na zatrudnienie pracowników B+R w MSP*, s. 457-468, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2006

Poszewiecki A. *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów związane z ubieganiem się o pożyczki preferencyjne i linie kredytowe o zmiennym oprocentowaniu*, s. 355-390, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

Poszewiecki A. *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów związane z ubieganiem się o pożyczki preferencyjne i linie kredytowe o zmiennym oprocentowaniu*, ..., wyd. cyt. s. 355-390

Poszewiecki A.: *Wpływ zmodyfikowanego framingu na zachowania respondentów dotyczące korzystania z kredytu organicznego*, s. 391-412, w: *Wpływ oddziaływań behawioralnych...*, wyd. cyt.

Tversky A., Kahnemann D., *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, "Science", New Series, Vol. 211, No. 4481. (Jan. 30, 1981), pp. 453-458.

Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016

POSTAWY SPOŁECZNE WOBEC OSZCZĘDZANIA I KONSUMPCJI MŁODEJ GENERACJI KRAJÓW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ. ANALIZA SOCJOLOGICZNA

Streszczenie

Oprócz obiektywnych czynników ekonomicznych wpływających na rozwój gospodarczy nowych krajów Unii Europejskiej duży wpływ ma również świadomość ekonomiczna. Dotyczy to szczególnie młodego pokolenia, które będzie stanowiło o przyszłości swoich narodów. Referat ma na celu przedstawienie jednego z tych elementów - postawy wobec oszczędzania i konsumpcji. Analiza będzie przeprowadzona na podstawie badań empirycznych przeprowadzonych w ramach grantu wyszehradzkiego: „The economic awareness of the young generation of Visegrad countries”. Badaniami byli objęci studenci czterech krajów grupy wyszehradzkiej. W referacie będzie próba udzielenia odpowiedzi jakie występują różnice w postawach wobec oszczędzania i konsumpcji. W Zakończeniu zarysowane będą najważniejsze podobieństwa i różnice w postawach młodego pokolenia wobec tego zagadnienia.

SOCIAL ATTITUDES OF THE YOUNG GENERATION OF POLES TOWARDS SAVING AND CONSUMPTION. A SOCIOLOGICAL ANALYSIS

Summary

In addition to objective economic factors affecting the economic development of the new European Union countries, the economic awareness also highly influences this process. It particularly applies to the young generation, who will constitute the future of their nations. The paper aims to present one of these elements - attitude towards saving and consumption. The analysis has been carried out on the basis of empirical research conducted within the framework of the Visegrad Grant: "The economic awareness of the young generation of Visegrad countries". The research was conducted among students of four Visegrad Group countries. The paper presents the awareness of the young generation of Poles (students) towards the discussed issue, in comparison with students of other Visegrad Group countries. The conclusion presents similarities and differences in the attitude towards saving and consumption.

Keywords: attitude, saving, consumption, the socio-cultural capital, young generation of Visegrad countries.

Wstęp

Problematyka postaw społecznych bardzo często jest podejmowana przez socjologów. Rzadko jednak przedmiotem rozważań są postawy wobec elementów świadomości

¹ Prof. dr hab. Urszula Swadźba – Uniwersytet Śląski w Katowicach, Instytut Socjologii.

ekonomicznej – oszczędzania i konsumpcji. Są to kategorie ekonomiczne, które w zdecydowany sposób wpływają na funkcjonowanie gospodarki. Oszczędzanie i konsumpcja związane są ze stosunkiem do pieniądza. Obydwie kategorie odgrywają dużą rolę w życiu każdego człowieka funkcjonującego w gospodarce rynkowej, ale szczególna rolę odgrywają w życiu młodego pokolenia. Dlatego przedmiotem moich zainteresowań będzie młode pokolenie krajów grupy wyszehradzkiej. Ta kategoria młodzieży krajów Grupy Wyszehradzkiej nie ma doświadczeń gospodarowania w okresie realnego socjalizmu, ich doświadczeniem życiowym są już tylko realia gospodarki rynkowej. Jest to generacja młodzieży, która ma szansę na pełne włączenie się w procesy ekonomiczne, społeczne i kulturowe świata zachodniego. Jest to pierwsze pokolenie, którego rzeczywistością są prawa kapitalizmu ze wszystkimi szansami i zagrożeniami, jakie ustrój ten stwarza. Artykuł ma odpowiedzieć na pytania, jaki jest stosunek do pieniędzy, a szczególnie oszczędzania i konsumpcji młodego pokolenia. Wykazane będą różnice pomiędzy młodym pokoleniem w poszczególnych krajach oraz pomiędzy studentami różnych fakultetów. W Zakończeniu zarysowane będą najważniejsze podobieństwa i różnice w postawach młodego pokolenia wobec tego zagadnienia.

1. Postawy społeczne wobec oszczędzania i konsumpcji – analiza teoretyczna

Jednym z ważnych pojęć używanych w niniejszym artykule jest pojęcie postawy społecznej. Pojęcie postawy pojawiło się w socjologii w pracach Floriana Znanieckiego.² (Znaniecki, Thomas 1976). Koncepcja ta była omawiana również w socjologii amerykańskiej.³ W socjologii polskiej zajął się nią Stanisław Ossowski, Stefan Nowak i Zbigniew Bokszański.⁴ Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto definicje postawy Nowaka: „Postawą pewnego człowieka wobec pewnego przedmiotu jest ogół względnie trwałych dyspozycji do oceniania tego przedmiotu i emocjonalnego nań reagowania oraz ewentualnie towarzyszącym tym emocjonalno-oceniającym dyspozycjom względnie trwałych przekonań o naturze i właściwościach tego przedmiotu i względnie trwałych dyspozycji do zachowania się wobec tego przedmiotu”⁵ W praktyce przyjęcie takiej definicji oznacza, że myślimy o trwałej dyspozycji jednostki do określonego działania. Postawa obejmuje więc tzw. komponenty; poznawczy, emocjonalno-oceniający (tzw. afektywny) oraz behawioralny (zwany też czynnościowym). Ossowski, podobnie jak Rokeach wyodrębnia trzy komponenty: poznawczy (*cognitive component*), który reprezentuje wiedzę jednostki o różnym stopniu pewności, co jest prawdziwe, dobre, pożądane lub co jest fałszywe, złe lub niepożądane w przedmiocie postawy; następnie komponent emocjonalny (*affective component*), zawierający uczucia pozytywne lub negatywne względem przedmiotu postawy; oraz komponent behawioralny (*behavioral*

² F. Znaniecki, W. Thomas, *Chłop polski w Europie i Ameryce*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1976.

³ M. Rokeach, *Beliefs, Attitudes, and Values*, San Francisco 1968.

⁴ S. Ossowski, *Z zagadnień psychologii społecznej*, PWN, Warszawa 1968, s. 104; S. Nowak, *Pojęcie postawy w teoriach i stosowanych badaniach społecznych*, [w] *Teorie postaw*, pod red. S. Nowaka, PWN, Warszawa 1973; Z. Bokszański, *Tożsamość, interakcja, grupa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1989, s. 129.

⁵ S. Nowak, *Pojęcie postawy w teoriach i stosowanych badaniach społecznych*, [w] *Teorie postaw*, pod red. S. Nowaka, PWN, Warszawa 1973, s. 26.

component), ponieważ predyspozycja do zareagowania prowadzi do działania, gdy dochodzi do aktualizacji czy odniesienia do określonego przedmiotu postawy.⁶ Wymienione postawy mogą występować w różnych proporcjach i różnym zestawieniu). Mogą być spójne i niespójne. Spójność postawy zachodzi wtedy, gdy kierunek walencji każdego komponentu jest ten sam. Często występują jednak postawy niespójne, wynikające z różnych uwarunkowań.

Przedmiotem postawy może być również oszczędzanie i konsumpcja. Obydwie związane są z postawami wobec pieniądza i obejmują trzy zasadnicze elementy: 1. Element emocjonalny: pieniądze są interpretowane przez ludzi jako coś, co jest dobre lub złe, 2. Element poznawczy: ludzie dostrzegają związek pieniądza z odnoszeniem sukcesów, cieszeniem się szacunkiem oraz wolnością, 3. Element behawioralny; ludzie zwracają na potrzebę planowania wydatków.⁷ Szczególnie ta ostatnia postawa ma istotne znaczenie, bo związana jest z oszczędzaniem. Oszczędzanie traktuje się jako złożone zachowanie, a nie jako pojedynczy akt. Można je wyjaśnić zmiennymi ekonomicznymi, ponieważ na to zjawisko składają się zarówno spostrzeganie przyszłych potrzeb, jak i zabezpieczenie na przyszłość.⁸

Konsumpcja z kolei stanowi proces złożony z działań i zachowań człowieka zmierzających do pośredniego i bezpośredniego zaspokajania potrzeb. Możemy więc mówić o konsumpcji jako o zachowaniach konsumpcyjnych jednostek i zbiorowości, polegających na uświadamianiu i ocenie własnych potrzeb, uznawaniu wagi i decyzjach ich zaspokojenia, obchodzenia się ze zdobytymi środkami oraz ich spożywania itp. Na konsumpcję wpływa nabyty w trakcie socjalizacji pierwotnej i wtórnej system wartości.⁹ Wysoka pozycja wartości materialnych w hierarchii wskazuje na dominację konsumpcji w stylu życia charakterystycznym dla kultury zachodniej. Konsument w społeczeństwie konsumpcyjnym nie odczuwa nudy.¹⁰ Powstaje nowa moralność konsumpcyjna. Opiera się na wartościach hedonistycznych i indywidualistycznych. Konsument w dużej mierze są nastawieni na przeżywanie przyjemności i poszukiwanie rozkoszy w życiu. Mottem konsumenta są stwierdzenia, że kiedy człowiek kupuje drogie rzeczy, odczuwa niewypowiedziane uczucie szczęścia, drogie konsumowanie jest dobrym konsumowaniem¹¹.

Postawy wobec oszczędzania i konsumpcji są więc najczęściej postawami komplementarnymi. Aby w przyszłości konsumować, trzeba aktualnie oszczędzać. Poprzez wyniki badań empirycznych będziemy chcieli sprawdzić tą tezę.

⁶ M. Rokeach, *Beliefs, Attitudes, and Values*, San Francisco 1968.

⁷ T. Tang, P. Gilbert, *Attitudes towards Money as related to intrinsic and extrinsic Job satisfaction, stress and work-related attitudes*. "Personality and Individual Differences", nr. 19/1995, s. 327-333.

⁸ K. E. Warneryd, *Oszczędzanie*, [w] *Psychologia ekonomiczna*, pod red. T. Tyszki, Gdańskie Towarzystwo Ekonomiczne, Gdańsk 2014.

⁹ U. Swadźba, *Consumption as a value. Comparative Analysis of Western Societies and the Polish Community*, [w]: *Selected Issues of Decision-Making by Economic Entities*, pod red. T. Bernata, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.

¹⁰ Z. Bauman, *Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2006.

¹¹ F. Byłok, *Konsumpcja, konsument i społeczeństwo konsumpcyjne we współczesnym świecie*, Wydawnictwo „Śląsk”, Katowice 2013.

2. Postawy wobec oszczędzania

Analiza empiryczna oparta jest na przeprowadzonych w kwietniu – maju 2015 roku w ramach Visegrad Standard Grant „The economic awareness of the young generation of Visegrad countries” badaniach metodą ankiety audytoryjnej. Badania przeprowadzono w czterech krajach V4 – w Polsce w Katowicach (Uniwersytet Ekonomiczny, Uniwersytet Śląski, Politechnika Śląska), na Słowacji w Nitrze (Uniwersytet Konstantina Filozofa i Slovenska Polnohospodarska Univezita), w Czechach w Ołomuńcu (Uniwersytet im. Palckeho), na Węgrzech w Godollo (Szent Istvan University). W każdym z krajów zrealizowano około 400 ankiet. W Polsce zrealizowano ankiety wśród studentów trzech katowickich uczelni, a czterech wydziałów: Filologicznego i Nauk Społecznych w Uniwersytecie Śląskim, Transportu na Politechnice Śląskiej, Ekonomicznym na Uniwersytecie Ekonomicznym. Zebrany materiał empiryczny został zakodowany i opracowany statystycznie z zastosowaniem programu SPSS. Poniższa analiza obejmuje tylko dwa elementy świadomości ekonomicznej postawy wobec oszczędzania i konsumpcji.

Badania socjologiczne wykazują, że opinie w kwestii oszczędzania w największym stopniu determinuje sytuacja życiowa badanych. Ostrożność w wydawaniu pieniędzy i oszczędzania cechuje osoby, które dokładnie planują swoją finansową przyszłość i kontrolują sytuację materialną. Osoby mniej zamożne, odczuwające braki w zaspokajaniu wielu bieżących potrzeb, są mniej skłonne do oszczędzania niż badani zasobniejsi.¹² Także młodszy respondenci, mający przed sobą dłuższy przewidywany czas życia, częściej niż starsi dostrzegają sens oszczędzania. Podobnie jest w przypadku kredytów i pożyczek – ich opłacalność widzą przede wszystkim młodszy respondenci. Dlatego naszym respondentom zadaliśmy pytanie o skłonność do wydawania i oszczędzania pieniędzy. Przedstawiono 5 twierdzeń, które z każdych jest odrębnym pytaniem. Wyniki odpowiedzi studentów polskich oraz studentów pozostałych krajów V4 pokazuje poniższa tabela:

Tabela 1. Jakie jest Twoje stanowisko dotyczące wydawania/oszczędzania pieniędzy? (%)

Rodzaj odpowiedzi	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć
A. Oszczędzanie pieniędzy nie ma sensu, lepiej je wydać na bieżące potrzeby					
1. Polacy (N = 400)	0,0	3,0	35,8	58,0	3,3
2. Czesi (N = 349)	1,1	5,2	35,8	55,3	1,1
3. Słowacy (N = 387)	2,8	11,6	43,4	40,6	1,0
4. Węgrzy (N = 368)	4,3	11,4	39,1	42,7	2,4
B. Wolę oszczędzać niż wydać na swoje zachcianki					
1. Polacy	22,5	41,8	24,5	4,3	7,0
2. Czesi	8,0	48,7	30,9	4,9	6,0
3. Słowacy	25,6	47,3	20,9	3,6	0,3
4. Węgrzy	22,6	52,7	17,1	4,3	3,3
C. Często zaciągam kredyt lub pożyczkę, by kupić coś droższego, kupuję na raty					

¹² B. Badora, *Oszczędności i kredyty*, Komunikat z badań CBOS, (BS/159/2012), [online]: www.cbos.pl, (21.06.2015).

1. Polacy	0,0	2,3	9,3	86,0	2,5
2. Czesi	0,0	1,7	20,9	74,5	1,4
3. Słowacy	0,5	1,6	8,8	85,5	3,1
4. Węgrzy	3,3	3,8	17,4	72,8	2,7
D. Jeśli chcę coś mieć, kupuję i nie myślę, czy w tej chwili mogę sobie na to pozwolić					
1. Polacy	2,0	7,8	29,3	58,0	3,0
2. Czesi	0,3	6,9	46,4	41,1	0,9
3. Słowacy	4,1	12,1	33,3	49,1	1,0
4. Węgrzy	6,3	18,5	41,8	31,0	2,4
E. Zazwyczaj kupuję tylko to, co z góry zaplanowałem (łam)					
1. Polacy	15,8	58,5	18,8	3,3	3,8
2. Czesi	6,0	56,4	27,5	4,0	3,7
3. Słowacy	17,8	57,1	19,1	3,6	2,1
4. Węgrzy	17,7	45,7	25,3	7,9	3,5

Zródło: Badania i obliczenia zespół.

Analizując poszczególne pytania okazuje się, że polscy studenci są wstrzemięźliwi w wydawaniu pieniędzy. Zdecydowana większość z nich, bo prawie 94% nie zgadza się ze stwierdzeniem A, że oszczędzanie pieniędzy nie ma sensu. Tylko kilka procent jest odmiennego zdania. Polscy studenci najbardziej zdecydowanie popierają takie stanowisko, w porównaniu do studentów trzech innych krajów grupy V4. Mniej zdecydowani są Węgrzy i Słowacy. Około 15% z nich uważa, że oszczędzanie pieniędzy nie ma sensu.

Wobec tego czy Polscy studenci są zawsze tak konsekwentni w swoich wyborach? Sprawdzające było stanowisko wyrażone w twierdzeniu B, gdzie respondent miał się ustosunkować czy woli oszczędzać niż wydać na swoje zachcianki. Zdecydowana większość polskich studentów zgodziła się z tym twierdzeniem. Łącznie „zdecydowanie tak” i „raczej tak” prawie 65% respondentów. Jednak prawie 30% studentów polskich nie zgadza się z tym twierdzeniem. Podobna prawidłowość występuje w odpowiedziach studentów innych narodowości, największa u Czechów (powyżej 35% odpowiedzi), a najmniejsza u Węgrów (powyżej 20% odpowiedzi). Można sobie więc takie zjawisko tłumaczyć tym, że teoretycznie studenci są zwolennikami oszczędzania, ale gdy przychodzi do odmawiania sobie drobnych przyjemności i oszczędzania kosztem własnym, to nie jest to już takie oczywiste dla części z nich. Być może to wynika, z faktu, że studenci z reguły nie dysponują zbyt dużymi pieniędzmi i nie mają z czego oszczędzać, są jednak do tej idei przekonani. Jakim cechami strukturalnymi dysponują młodzi Polacy, którzy wolą pieniądze wydać na swoje zachcianki niż oszczędzać? Częściej takie stanowisko zajmują kobiety (32,7%) niż mężczyźni (22,6%). Występuje zależność statystyczna (na poziomie $p = 0,044$, chi kwadrat istotne V Cramera = 0,156). Częściej taką postawę zajmują studenci z dużych miast (10,3% odpowiedzi „zdecydowanie tak”) niż studenci pochodzący z małych środowisk (1,1% z miejscowości do 20 tys. mieszkańców). Brak różnicowania, jeśli chodzi o ocenę warunków gospodarstwa domowego. Częściej natomiast taką postawę w stosunku do oszczędzania/wydawania pieniędzy zajmują studenci, którzy mają ojca i matkę z podstawowym wykształceniem niż ze średnim lub

wyższym. Ponad połowa studentów mających rodziców z takim wykształceniem wykazała taką postawę. Czyżby studenci pochodzący z rodzin o niskim statusie reprezentowali inny styl życia niż pozostali, wydawali na swoje zachcianki, a nie myśleli o przyszłości oszczędzając. A może nie mają z czego oszczędzać?

Z dalszej analizy twierdzeń wynika, że niewielu studentów zaciąga kredyty, aby kupić sobie coś droższego. Tylko niewielki odsetek studentów polskich, czeskich i słowackich tak postępuje, nieco wyższy, bo powyżej 7% studentów węgierskich. Wynika, to najprawdopodobniej z małego dostępu kredytów dla nie mających stałych dochodów studentów.

Następne twierdzenie dotyczy stosunku do impulsywności zakupów. Zdecydowana większość studentów wszystkich analizowanych krajów odrzuca taką myśl i podchodzi do zakupów racjonalnie. Szczególnie dotyczy to studentów polskich i czeskich. W większym stopniu wykazują takie postawy wobec zakupów studenci słowaccy (ponad 16%), a szczególnie studenci węgierscy (prawie 25%). Studenci węgierscy wydają się więc najbardziej bezrefleksyjni w swoich postawach wobec wydawania pieniędzy. Kim są więc polscy studenci, którzy są zwolennikami impulsywnych zakupów? Nie ma różnic, jeśli chodzi o płeć. Do takich zakupów przyznają się studenci z rodzin o niższym statusie (podstawowe wykształcenie ojca i matki – 35%). Z drugiej strony występuje również nadreprezentacja studentów z rodzin o najwyższym statusie materialnym (21%). Ci ostatni studenci mogą sobie na to pozwolić, ale studenci z rodzin o niewysokim statusie raczej nie należą do najbogatszych.

Twierdzenie E jest przeciwstawieniem poprzedniego. Dotyczy planowania zakupów. Większość studentów, w tym Polacy najczęściej kupują to, co zaplanują. Rzadziej to dotyczy studentów węgierskich i czeskich. Studenci węgierscy (30,3%) i czescy (31,5%) częściej przyznają, że nie robią planowych zakupów niż studenci polscy (22,1%) czy słowaccy (22,7%). Więcej studentów węgierskich jest bardziej zdecydowanych do takiej postawy niż innych (7,9% odpowiedzi tak). Spośród studentów polskich nieco częściej taką postawę reprezentują ci, którym powodzi się bardzo dobrze (34,6%) niż ci, których rodziny żyją oszczędnie (24,5%), częściej kobiety (24,1%) niż mężczyźni (19,4%).

Podsumowując wyniki tego pytania można wysnuć następujące generalne wnioski. Większość badanych studentów traktuje oszczędzanie jako wartość i wykazuje pozytywną postawę. Studenci polscy są oszczędni w wydawaniu pieniędzy. Oszczędzanie jest dla nich pozytywną wartością, chociaż nie zawsze w praktyce daje się to zrealizować. Chociaż brak jest większych zdecydowanych różnic na tle pozostałych studentów krajów V4 wyróżniają się pozytywną postawą w stosunku do oszczędzania pieniędzy.

3. Postawy wobec konsumpcji

Dla ekonomistów konsumpcja jest etapem procesu gospodarowania i polega na przyswajaniu czy też zużywaniu dóbr i usług w celu zaspokojenia wszelkich potrzeb. Dla socjologów konsumpcja jest pojmowana jako istotny proces społeczny. Zachowania konsumenckie obejmują wszystko to, co poprzedza nabywanie przez konsumenta dóbr i usług,

zachodzi w trakcie tego procesu i następuje po nim. Centralne miejsce w zachowaniach konsumenckich zajmują niewątpliwie procesy związane z nabywaniem dóbr i usług. Przed dokonaniem zakupu zwykle gromadzi się jakieś informacje na temat towarów. Zwykle jednak preferowane są mniej profesjonalne źródła informacji niż źródła bardziej profesjonalne.¹³ W przypadku towarów mniej ważnych nie zawsze się opłaca zbieranie informacji, dokonuje się tego tylko w przypadku zakupu droższych towarów. Młodzi ludzie, studenci również podlegają tego typu procesom. Są aktywnymi konsumentami na rynku dóbr i usług, a oszczędzanie pieniędzy służy nabywaniu kolejnego dobra. Dlatego, aby poznać ich postawy konsumpcyjne zostało przedstawione szereg twierdzeń. Respondenci mieli możliwość wyboru jednego twierdzenia. Poniżej przedstawione są wyniki badania:

Tabela 2. Twierdzenia dotyczące sposobu, w jaki respondenci robią codzienne zakupy (istniała możliwość wyboru jednej odpowiedzi, % respondentów, którzy wybrali taką możliwość)

	Narodowość studentów			
	Polacy N = 400	Czesi N = 349	Słowacy N = 387	Węgrzy N = 368
1. Kupuję to, co potrzebne, starając się oszczędnie gospodarować pieniędzmi	25,0	20,7	23,4	28,3
2. Zanim coś kupię, dokładnie sprawdzam, czy mnie na to stać	16,1	33,7	21,3	26,9
3. Zwykle kupuję produkty, które znam od dawna	19,7	18,5	18,7	17,2
4. Zwykle sprawdzam jakie ceny są w różnych sklepach i staram się kupić jak najtaniej	16,7	17,1	10,7	9,4
5. Na zakupach w sklepie zwykle wkładam do koszyka wszystko, co mi potrzeba	7,4	5,3	10,2	5,3
6. Zwykle nie mam czasu na porównywanie cen w różnych sklepach i kupuję coś od razu	6,2	2,8	4,2	3,6
7. Kupuję to, co najlepsze, niezależnie od ceny	2,0	1,1	1,8	1,9
8. Zakupy są dla mnie uciążliwym obowiązkiem, robię je tylko kiedy muszę	6,4	2,7	8,9	6,6
9. Inne możliwości, jakie?	0,5	1,1	0,8	0,8

Źródło: Badania i obliczenia zespół.

Powyższe twierdzenia zostały podzielone na 3 grupy: pierwsze cztery (1,2,3,4) są wskaźnikowe dla postaw rozważnych konsumentów, następne trzy (5,6,7) dla rozrzutnych konsumentów, ostatecznie twierdzenie (8) jest wskaźnikowe dla konsumentów nie przywiązujących wagi do zakupów. Badani studenci podzielili się w swoich opiniach. Ich opinie były zbliżone do siebie. Najczęściej wybierano możliwość 1, wskazując, że kupują to co niezbędne, starając się oszczędnie gospodarować pieniędzmi. Taką postawę na pierwszym miejscu wskazują studenci polscy, słowacy i węgierscy. Ponad 1/3 studentów czeskich

¹³ A. Falkowski, T. Tyszka, *Psychologia zachowań konsumenckich*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne Gdańsk 2001.

wybrała możliwość 2: mówiącą o tym, że „zanim coś kupię dokładnie sprawdzam, czy mnie na to stać”. Dla studentów słowackich i węgierskich takie twierdzenie znalazło się na drugim miejscu. Na trzecim miejscu znajduje się twierdzenie „zwykle kupuję produkty, które znam od dawna”, a następnie twierdzenie czwarte: „zwykle sprawdzam jakie ceny są w różnych sklepach i staram się kupić jak najtaniej”. Około 75 do 78% studentów wybiera więc rozważny sposób konsumpcji, licząc się z pieniędzmi. Tylko około 9,2 do 16,2% studentów wybiera twierdzenia od 5 do 7. Jest to grupa studentów, którzy nie liczą się z pieniędzmi. Najwięcej jest spośród nich Słowaków, a najmniej Czechów. Dla niewielkiego odsetka studentów zakupy są uciążliwym obowiązkiem i nie czynią tego chętnie.

Studenci polscy nieco się wyróżniają w gronie innych studentów krajów V4. Na pierwszym miejscu znajduje się możliwość pierwsza (wybiera tak ok. ¼ studentów, ale wybór pozostałych 3 możliwości (2,3,4) z grupy pierwszej rozkłada się nieco inaczej niż studentów z pozostałych państw. Studenci polscy na drugim miejscu wskazują możliwość 3, „Zwykle kupuję produkty, które znam od dawna”. Na następnych miejscach są możliwości 2 i 4, które dotyczą bardzo rozważnego kupowania w sklepach (sprawdzania cen, najtańszego kupowania, kontrolowania możliwości zakupu danego towaru). Wskazywałoby to na przywiązanie do konkretnych produktów i kupowania rzeczy, które się zna, a z drugiej strony ciągle kontrolowanie, aby kupować jak najtaniej. W sumie więc prawie 80% polskich studentów dokonuje codziennych zakupów bardzo rozważnie. Następnymi 15% respondentów to osoby, które nie przywiązują wagi do cen, a często kupują to, co najlepsze. Pozostałych 7% respondentów to ci, dla których zakupy są uciążliwym obowiązkiem. Czy te grupy konsumentów różnią się jakimiś cechami strukturalnymi?

Możliwość 1 czyli oszczędne kupowanie i gospodarowanie pieniędzmi wybierają częściej kobiety niż mężczyźni (K – 25,7%. M – 24,0%), częściej osoby mające ojca z zasadniczym zawodowym wykształceniem niż wyższym (ZZ – 22,1%, W 23,5%), częściej studenci, w których gospodarstwach domowych żyje się oszczędnie, niż studenci gdzie w gospodarstwach domowych powodzi się dobrze (Żyjemy oszczędnie – 30,1%, Powodzi się dobrze – 19,1%). Ponieważ najczęściej wraz z wykształceniem rosną dochody, to wyższy odsetek studentów gospodarujących oszczędnie pieniędzmi, spośród mających ojca z zasadniczym zawodowym wykształceniem, jest zrozumiałą. Z kolei na wybór możliwości 5, czyli „Na zakupach do koszyka wkładam wszystko..” wskazują najczęściej studenci, którzy są dobrze sytuowani materialnie (Powodzi się dobrze – 7,7%) mający rodziców z wyższym wykształceniem (W – 8,1%, ZZ – 1,0%). Sytuacja materialna rodziny jest czynnikiem w największym stopniu decydującym o postawach konsumpcyjnych młodego pokolenia Polaków.¹⁴

¹⁴ B. Fałęcka, *Sytuacja rodzinna i materialna młodych Polaków i ich postawy konsumpcyjne*, Komunikat z badań CBOS, (BS/165/2013), [online] www.cbos.pl, (03.07.2015); K. Wądołowska, *Mania kupowania czyli o postawach konsumenckich Polaków*, Komunikat z badań CBOS, (BS/5/2011), [online] www.cbos.pl, (03.07.2015).

Dodatkowym pytaniem, które uzupełniło naszą wiedzę o postawach studentów wobec konsumpcji dotyczyło kupowania rzeczy dobrych marek. Z reguły wiąże się to z wydawaniem większej ilości pieniędzy na takie zakupy i nie wszystkich młodych ludzi na to stać. Studentom zostały przedstawione 4 twierdzenia, do których mieli się ustosunkować. Odpowiedzi mieściły się w skali od „zdecydowanie tak” do „zdecydowanie nie”. Wyniki odpowiedzi na zadane pytanie pokazuje poniższa tabela.

Tabela 3. Ustosunkuj się do poniższych twierdzeń dotyczących kupowania rzeczy dobrych marek (%)

Rodzaj odpowiedzi	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Trudno powiedzieć
A. Chciałbym/łabym kupować rzeczy dobrej marki i jakości, ale mnie zazwyczaj na to nie stać					
Polacy (N = 400)	10,8	33,8	38,0	11,0	6,5
Czesi (N = 349)	2,6	40,4	41,5	11,5	2,0
Słowacy (N = 387)	6,5	27,9	43,2	16,3	3,9
Węgrzy (N = 368)	8,4	37,8	42,7	7,3	3,8
B. Ważne jest dla mnie, aby kupować rzeczy dobrej jakości					
Polacy	34,5	57,5	5,8	1,0	1,3
Czesi	23,2	55,6	15,5	2,0	1,7
Słowacy					
Węgrzy	32,9	55,7	9,5	1,4	0,5
C. Ważne jest dla mnie, aby kupować rzeczy dobrych marek					
Polacy	6,3	28,7	43,4	17,0	4,5
Czesi	2,3	12,9	52,7	28,9	2,9
Słowacy	7,2	25,6	38,2	25,8	0,3
Węgrzy	6,5	28,5	46,7	16,8	1,4
D. Od jakości i dobrej marki ważniejsza jest dla mnie rozsądna cena kupowanych rzeczy					
Polacy	20,8	39,8	23,5	4,5	11,5
Czesi	7,2	30,7	36,7	10,9	12,6
Słowacy	12,7	38,8	30,2	14,2	1,8
Węgrzy	7,3	26,6	47,3	16,6	2,2

Źródło: Badania i obliczenia zespół.

Analizując odpowiedzi studentów na pierwszą możliwość „A”, możemy stwierdzić, że raczej ich nie stać na kupowanie rzeczy dobrej jakości i dobrych marek. Najczęściej – odpowiedź „zdecydowanie tak”, o tym mówią Polacy, następnie Węgrzy, a najrzadziej Czesi. Czesi z kolei częściej odpowiadają „raczej tak”. Oznacza to, że studenci czescy są tymi, których częściej stać na kupowanie droższych, dobrej jakości rzeczy. Wynika to prawdopodobnie z faktu, że społeczeństwo czeskie jest bogatsze niż pozostałe. Okazuje się jednak, że około 50% studentów nie ma raczej problemów z kupowaniem rzeczy dobrych marek i dobrej jakości. Najczęściej takie deklaracje składają studenci słowaccy, a najrzadziej studenci polscy i węgierscy. Studentów polskich i węgierskich rzadziej stać na kupno

droższych i dobrej jakości rzeczy niż pozostałych. Wynika to z różnic w poziomie życia w badanych krajach.

Następne dwa twierdzenia dały zróżnicowane wyniki. Dla znacznej części studentów istotne jest, aby kupować rzeczy dobrej jakości (T.B). Tak twierdzi około 80-90 % badanych studentów. Tylko nieco niższy odsetek studentów czeskich wyraża taką opinię. Z kolei kuno rzeczy dobrych marek nie jest tak ważne dla młodych ludzi. Odpowiedzi „zdecydowanie tak” udzieliło od 2,3% (Czesi) do 7,2% młodych ludzi (Słowacy). Swoją postawą wyróżniają się tu studenci czescy, którym w większym stopniu niż pozostałym nie zależy na kupowaniu rzeczy dobrych marek.

Dla większości młodych ludzi istotniejsza niż marka jest rozsądna cena kupowanych rzeczy. Tak twierdzi od 7,2 % młodych Czechów i Węgrów do 20,8% młodych Polaków. Polacy okazują się w tym wypadku najrozsądniejszymi młodymi konsumentami. Najniższy odsetek młodych Polaków zdecydowanie odrzuca to twierdzenie (4,5%), w przeciwieństwie do studentów węgierskich (16,6%).

Podsumowując tą część analiz można stwierdzić, że studenci polscy spośród czterech analizowanych grup narodowych należą do najbardziej rozsądnych konsumentów. Być może wynika to z faktu, że nie należą do najbogatszych i muszą oszczędnie gospodarować pieniędzmi.¹⁵ To wymusza określone postawy. Na przeciwstawnym biegunie znajdują się młodzi Czesi, którzy wykazują postawy bardziej konsumerskie. Pozostałe dwie grupy narodowe - młodych Słowaków i młodych Węgrów znajdują się pośrodku.

4.Konsumpcja kontra oszczędzanie i inwestowanie

Młode pokolenie ulega pokusom konsumowania. Z jednej strony stara się oszczędnie gospodarować pieniędzmi, ponieważ najczęściej nie ma ich zbyt dużo, z drugiej strony wszechogarniająca reklama pokazuje coraz nowsze potrzeby, które chce się zaspokoić. Dodatkowym aspektem postaw konsumpcyjnych jest preferowany sposób postępowania z ewentualnym niespodziewanym dochodem. Za wskaźnik tej postawy zostało uznane pytanie, co studenci zrobiliby w sytuacji niespodziewanego otrzymania większej kwoty pieniędzy (2 500 euro). Wyniki odpowiedzi przedstawia tabela 4.

Wyniki badań wskazują, że studenci nie wydaliby pochopnie otrzymanych pieniędzy. Niewielkie odsetki studentów wydałyby pieniądze na bieżące potrzeby, bądź wydałyby większość.

¹⁵ M. Felisiak, *Oceny i prognozy sytuacji gospodarczej oraz warunków materialnych gospodarstw domowych w Polsce, Czechach, Na Słowacji i Węgrzech.*, Komunikat z badań CBOS, (160/2014), [online] www.cbos.pl, (21.06.2015).

Tabela 4. Co byś zrobił, gdybyś niespodziewanie otrzymał 2 500 euro (10 tys. zł) (np. w grach losowych, spadek, niespodziewany zarobek, nagrodę)? Proszę wybrać jedną możliwość

	Narodowość studentów			
	Polacy N = 400	Czesi N = 349	Słowacy N = 387	Węgrzy N = 368
1. Wydałbym wszystko na bieżące potrzeby lub trochę luksusu	2,5	2,9	3,4	3,3
2. Wydałbym większość, nieco odkładając	4,0	9,5	5,4	4,1
3. Wydałbym mniej więcej połowę, a połowę zaoszczędziłbym	24,8	26,9	31,3	16,3
4. Zaoszczędziłbym lub zainwestowałbym większość, a tylko trochę wydałbym	57,5	44,4	33,3	48,1
5. Wszystko zaoszczędziłbym lub zainwestowałbym	11,3	13,5	25,8	28,0

Źródło: Badania i obliczenia zespół.

Młodzi ludzie najczęściej wybierali możliwość 4., czyli znaczną część otrzymanych pieniędzy zaoszczędziliby lub zainwestowali, a niewielką część wydali. W taki sposób odpowiadała prawie 60% studentów polskich i prawie połowa studentów węgierskich. Nieco niższy odsetek studentów czeskich, a szczególnie słowackich wybrał taką możliwość. Z kolei ostaną 5. możliwość – zainwestowanie wszystkich pieniędzy wybrał najwyższy odsetek studentów węgierskich, a najniższy polskich. Okazuje się więc, że studenci węgierscy, sumując 4. i 5. Możliwość, są największymi zwolennikami zaoszczędzenia (zainwestowania) otrzymanych pieniędzy. Można to tłumaczyć tym, że wśród nich była nadreprezentacja studentów ekonomii i zarządzania, którzy z racji potencjalnej profesji są skłonni inwestować większe kwoty pieniędzy.

Wnioski

Analiza badań, które były przeprowadzone w zróżnicowanym narodowo środowisku pozwala na sformułowanie kilku uogólnień i konkluzji. Pozwalają one dokonać porównań postaw reprezentowanych przez studentów krajów grupy wyszehradzkiej.

- Nie występują zasadnicze różnice w postawach wobec oszczędzania i konsumpcji młodego pokolenia krajów V4. Oszczędzanie jest dla nich pozytywną wartością, ale nie zawsze w praktyce ją realizują.
- Najbardziej konsekwentną, spójną postawę reprezentują studenci polscy. Wyróżniają się pozytywną, pełną postawą wobec oszczędzania i umiarkowanej konsumpcji.
- Studenci czescy podchodzą do oszczędzania i konsumpcji racjonalnie. Nie należą jednak do osób zbyt oszczędnych. Wynika to najprawdopodobniej z faktu, że ze względu na wyższy poziom życia w Czechach mogą sobie na to pozwolić.
- Studenci słowacy wykazują ambiwalentną postawę wobec pieniędzy. Więcej wśród nich osób o zróżnicowanych poglądach na oszczędzanie i konsumpcję.

- Studenci węgierscy wykazują również ambiwalentną postawę wobec pieniędzy, oszczędzania i konsumpcji. Są większymi zwolennikami konsumpcji niż pozostali studenci. Jednocześnie deklarują chęć inwestowania otrzymanych pieniędzy. Wynika to z faktu, że wśród nich była nadreprezentacja studentów ekonomii i zarządzania.

Rozwój gospodarczy jest warunkowany nie tylko kwestiami prawnymi, politycznym, technologicznymi i finansowymi, ale także postawami jednostek i grup społecznych. Postawy wobec oszczędzania i konsumpcji są również czynnikiem decydującym. Przeprowadzone analizy wskazują, że młode pokolenie krajów V4 wykazuje się racjonalnym podejściem do oszczędzania i konsumpcji. Tylko niewielka jego część to zwolennicy nadmiernej konsumpcji i wydawania pieniędzy. Młodzi Polacy na tle swoich rówieśników z krajów V4 wykazują się rozsądnym stosunkiem do pieniądza i rozważnymi konsumentami. Nie sprawdza się teza, że młode pokolenie należy do nadmiernych konsumentów, żyjących ponad stan. Wynika to z braku środków ku temu, ale również z socjalizacji w rodzinach, które mają pozytywny stosunek do oszczędzania.

Bibliografia

- Badora B., *Oszczędności i kredyty*, Komunikat z badań CBOS, (BS/159/2012), [online] www.cbos.pl, (21.06.2015).
- Bauman Z. (2006), *Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2006.
- Bokszański Z., (1989), *Tożsamość, interakcja, grupa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1989.
- Byłok F. (2013), *Konsumpcja, konsument i społeczeństwo konsumpcyjne we współczesnym świecie*, Wydawnictwo „Śląsk”, Katowice 2013.
- Fałęcka B., *Sytuacja rodzinna i materialna młodych Polaków i ich postawy konsumpcyjne*, Komunikat z badań CBOS, (BS/165/2013), [online] www.cbos.pl (03.07.2015).
- Falkowski A., Tyszka T., *Psychologia zachowań konsumenckich*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2001.
- Felisiak M., *Oceny i prognozy sytuacji gospodarczej oraz warunków materialnych gospodarstw domowych w Polsce, Czechach, Na Słowacji i Węgrzech*. Komunikat z badań CBOS, (160/2014), [online] www.cbos.pl (21.06.2015).
- Nowak S., *Pojęcie postawy w teoriach i stosowanych badaniach społecznych*, [w]: *Teorie postaw*, pod red. S. Nowaka, PWN, Warszawa 1973.
- Ossowski S., *Z zagadnień psychologii społecznej*, PWN, Warszawa 1968.
- Rokeach M., *Beliefs, Attitudes, and Values*, San Francisco 1968.
- Swadźba U., *Consumption as a value. Comparative Analysis of Western Societies and the Polish Community*, [w]: *Selected Issues of Decision-Making by Economic Entities*, pod red. T. Bernata, , Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.
- Tang T., Gilbert P., *Attitudes towards Money as related to intrinsic and extrinsic Job satisfaction, stress and work-related attitudes*. “Personality and Individual Differences”, nr. 19/1995, 327-333.
- Warneryd K. E., (2014), *Oszczędzanie*, [w]: *Psychologia ekonomiczna*, pod red. T. Tyszki, Gdańskie Towarzystwo Ekonomiczne, Gdańsk 2014.
- Wądołowska K. (2011), *Mania kupowania czyli o postawach konsumenckich Polaków*, Komunikat z badań CBOS, (BS/5/2011), [online] www.cbos.pl, (03.07.2015).

Znaniński F., Thomas W., *Chłop polski w Europie i Ameryce*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1976.

CZYNNIKI WARUNKUJĄCE PROCES WYKORZYSTANIA ŚRODKÓW UE NA POLITYKĘ SPÓJNOŚCI W PERSPEKTYWIE FINANSOWEJ 2007 - 2013

Streszczenie

Pełne wykorzystanie środków europejskich na politykę spójności w perspektywie finansowej 2014 – 2020 to szansa utrzymania dalszego rozwoju kraju dzięki wspieraniu inwestycji, które jednocześnie przyczynią się do realizacji Strategii na rzecz wzrostu i zatrudnienia Europa 2020². Oczekiwane jest, że inicjatywy podejmowane z wykorzystaniem funduszy Unii Europejskiej przyniosą znaczną wartość dodaną oraz przyczynią się do osiągnięcia wspólnych celów rozwojowych całej UE, do których należą: zwiększenie wzrostu gospodarczego, utworzenie nowych miejsc pracy, zapobieganie zmianom klimatu oraz uniezależnienie się od tradycyjnych źródeł energii. W związku z powyższym w procesie wydatkowania środków w perspektywie finansowej 2007 – 2013 analizie poddane zostały bariery administracyjne, prawne, proceduralne, finansowe, wiedzy oraz powodowane przez samych wnioskodawców, mające istotny wpływ na proces wykorzystania środków UE przeznaczonych na rozwój regionalny. Czynniki ograniczające proces wydatkowania środków z budżetu UE występujące w perspektywie 2007 – 2013, powinny być szczególnie uwzględnione w procesie zarządzania i kontroli środkami UE w bieżącej perspektywie 2014 – 2020.

FACTORS CONDITIONING THE PROCESS OF USE OF EU FUNDS FOR THE POLICY OF COHESION IN THE FINANCIAL PERSPECTIVE 2007 - 2013

Summary

Full use of EU funds for the cohesion policy in the financial perspective 2014 – 2020 is a chance to maintain further development of the country thanks to encouraging investment projects that will also contribute to realisation of the strategy for jobs and growth, Europe 2020³. It is expected that initiatives undertaken with the use of the European Union funds will give a significant added value and will contribute to the achievement of the common goals of development across the EU, which are to increase economic growth, to create new jobs, to prevent climate changes and to become independent from traditional sources of energy. Therefore, in the process of spending funds in the financial perspective 2007 – 2013, the following barriers have been analysed: administrative, legal, procedural, financial as well as the ones regarding know-how and caused by the applicants themselves that have significant impact on the process of use of funds assigned for regional development. Factors restricting the process of spending funds from the EU budget in the perspective of 2007 – 2013 should be

¹ Dr Alina Walenia, Dr Jadwiga Pawłowska – Mielech – Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii.

² Strategia Europa 2020 na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu (Bruksela, 3.3.2010, KOM (2010) 2020 – wersja ostateczna).

³ Strategy for jobs and growth, Europe 2020.

particularly taken into consideration in the process of management and control of the EU funds in the current perspective of 2014 – 2020.

Keywords: structural funds, cohesion policy, operational programmes.

Wstęp

Polityka regionalna określana jest jako polityka zmniejszania różnic i promowania spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej stanowi integralny element polityki strukturalnej UE. Europejska polityka spójności to tworzenie nowych form partnerstwa, angażowanie władz regionalnych i lokalnych, rządów państw członkowskich do współpracy w obrębie oraz ponad granicami narodowymi, do planowania i realizowania wspólnych strategii rozwoju. Powiększenie dysproporcji w rozwoju społecznym i gospodarczym pomiędzy regionami spowodowane zostało głównie procesem globalizacji, a także wdrażaniem nowych technologii. Wdrażanie europejskiej polityki regionalnej uwarunkowane było i jest funkcjonowaniem różnorodnych mechanizmów. Do najstarszych z nich należą zasady służące prawidłowemu zarządzaniu funduszami unijnymi. Zasady te były doskonalone, ale wprowadzone zmiany nie zmieniały ich znaczenia. W odróżnieniu od zasad mniej stabilne były mechanizmy finansowania polityki regionalnej (instrumenty finansowe) i wyboru obszaru wsparcia (cele polityki regionalnej). Zmiany tych mechanizmów były częstsze i głębsze, co objawiało się tworzeniem nowych celów i funduszy, likwidacją i łączeniem dotychczasowych⁴.

Zróznicowanie regionalne w Europie ma, co najmniej dwie przyczyny. Pierwsza wiąże się z uwarunkowaniami historycznymi i geograficznymi, które powodowały, że niektóre miejsca przestrzeni były przez producentów preferowane, co w konsekwencji prowadziło do koncentracji przemysłu i ludności. Drugą przyczyną zmian w lokalizacji mogą być procesy znoszenia barier w transferze czterech czynników produkcji i postępująca liberalizacja dokonująca się w ramach integracji, która prowadzi do dynamicznego wzrostu regionów o wyższym poziomie konkurencyjności. Za jeden z najważniejszych mechanizmów oddziałujących na zmniejszenie nierówności regionalnych uważana jest polityka spójności, której działalność określana jest, jako wyrównawcza lub polaryzacyjna. W oddziaływaniu wyrównawczym widoczna jest interwencja państwa, którą należy skierować do regionów najbiedniejszych. Celem tej ingerencji jest restrukturyzacja gospodarki przyczyniająca się do dynamiki wzrostu i uruchomienia procesu skutecznego doganiania obszarów bogatszych. Dla krajów mniej rozwiniętych typowe są dwie luki rozwojowe: pierwsza przejawia się w poziomie nierówności rozwojowych między tym krajem a innymi, lepiej rozwiniętymi. Druga natomiast polega na znacznych zróznicowaniach wewnętrznych. W związku z tym pojawia się dylemat czy ograniczone środki finansowe inwestować w regionach słabszych, aby przyśpieszyć ich wzrost, czy też skierować je do obszarów lepiej rozwiniętych, które skuteczniej mogą je wykorzystać, co pozwoli na zmniejszenie poziomu dysproporcji w rozwoju między tym krajem

⁴Szlachta J., Zaleski J., *Kierunki polityki regionalnej w Polsce do roku 2020*. *Gospodarka Narodowa* 10 (2010), s.37-56.

a wyżej rozwiniętymi. Ponadto ich dynamiczny wzrost może z czasem – poprzez efekty rozprzestrzeniania czy przesączenia – uruchomić rozwój regionów słabiej rozwiniętych.

Przedstawiając powyższe uwarunkowania dotyczące procesu wykorzystania środków z budżetu UE z przeznaczeniem na politykę spójności podjęto próbę oceny czynników decydujących o pełnej absorpcji tych środków wdrażanych w ramach programów operacyjnych. Materiałem analitycznym do badań były wyniki ankiety przeprowadzone zostały w 2015 r. w grupie wybranych losowo 160 wnioskodawców i beneficjentów środków UE, tj. przedsiębiorców, jednostek samorządu terytorialnego i innych podmiotów realizujących projekty współfinansowane ze środków UE. Przeprowadzone badania potwierdziły, że najczęściej występujące bariery ograniczające absorpcję środków UE przez beneficjentów to głównie ich zasoby finansowe, procedury biurokratyczne, bardzo rozbudowany system przepisów prawnych oraz niewystarczające zasoby kadrowe i organizacyjne beneficjentów.

1. Programy operacyjne w perspektywie finansowej 2014 – 2020

Działania współfinansowane ze środków UE wspierają inicjatywy regionalne i lokalne, które przede wszystkim będą realizować cele tematyczne strategii Europa 2020. W związku z tym w okresie programowania 2014 – 2020 fundusze strukturalne wspierać będą cele tematyczne strategii Europa 2020. Na lata 2014 – 2020 w ramach polityki spójności ustalono 11 celów tematycznych wspierających rozwój gospodarczy, tj. cel 1 – wspieranie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji, cel 2 – zwiększenie dostępności, stopnia wykorzystania i jakości technologii informacyjno – komunikacyjnych, cel 3 – podnoszenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, cel 4 – wspieranie przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną, cel 5 – propagowanie przystosowania się do zmian klimatu, zapobiegania zagrożeniom i zarządzania ryzykiem, cel 6 – ochrona środowiska naturalnego i wspieranie efektywności wykorzystania zasobów, cel 7 – promowanie zrównoważonego transportu oraz poprawa najważniejszych infrastruktur sieciowych, cel 8 – promowanie trwałego i wysokiej jakości zatrudnienia oraz wspieranie mobilności siły roboczej, cel 9 – promowanie włączenia społecznego oraz zwalczania ubóstwa i wszelkich form zwalczania dyskryminacji, cel – 10 inwestowanie w edukację, umiejętność uczenia się przez całe życie, cel – 11 poprawa wydajności administracji publicznej. Środki EFRR będą inwestowane we wszystkie wymienione powyżej 11 celów, ale głównymi priorytetami inwestycyjnymi będą cele od 1 do 4. Głównymi priorytetami dla EFS będą cele od 8 do 11, ale wsparcie z tego funduszu obejmie także cele od 1 do 4. Wsparcie z Funduszu Spójności dotyczyć będzie celów od 4 do 7 i 11

Program operacyjny to szczegółowy dokument wykonawczy, w którym określono sposób wdrażania funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w poszczególnych obszarach. Zgodnie z art. 26 ust. 1 Rozporządzenia ogólnego nr 1303/2013⁵ fundusze strukturalne

⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego,

wdrażane są w ramach programów, zgodnie z Umową Partnerską. Każdy program obejmuje okres od 1 stycznia 2014 r. do 31 grudnia 2020 r. W nowej perspektywie finansowej Unii Europejskiej na lata 2014-2020 realizowanych będzie sześć programów krajowych oraz 16 programów regionalnych z funduszy WRS oraz dwa programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT).⁶ Na poziomie regionalnym zaś podobnie jak w poprzedniej perspektywie funkcjonuje 16 regionalnych programów operacyjnych. Zaplanowane do wdrażania na lata 2014 – 2020 programy operacyjne to:

- *PO Infrastruktura i Środowisko* - zakłada on wsparcie gospodarki efektywnie korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku, sprzyjającej zachowaniu dziedzictwa kulturowego, spójności społecznej i terytorialnej oraz bardziej konkurencyjnej. Program ten wpisuje się w cele tematyczne Strategii Europa 2020 nr 4, 5, 6, 7 i 9,

- *PO Inteligentny Rozwój* - zakłada wsparcie przedsiębiorstw w prowadzeniu działalności badawczo-rozwojowej, podniesienie jakości badań naukowych i ich umiędzynarodowienie,

- *PO Wiedza Edukacja Rozwój* - jego celem jest wzrost poziomu zatrudnienia oraz spójności społecznej, a także poprawa funkcjonowania administracji publicznej,

- *PO Polska Cyfrowa* - ukierunkowany jest na stworzenie warunków do powszechnego wykorzystania technologii cyfrowych, zapewnienie masowego dostępu do szerokopasmowego internetu, podniesienie kompetencji cyfrowych różnych grup społecznych. Program ten wpisuje się w cel tematyczny nr 2,

- *PO Polska Wschodnia* - celem tego programu jest wzmocnienie pozycji rozwojowej i konkurencyjnej pięciu województw wschodnich, wzmacnianie przewag konkurencyjnych wynikających z ponadregionalnych specjalizacji, poprawa dostępności transportowej, wzmacnianie atrakcyjności inwestycyjnej i konkurencyjności wybranych miast. Program ten wpisuje się w cele tematyczne nr 1, 3 i 7,

- *PO Pomoc Techniczna* - ma za zadanie wspomóc proces wdrażania funduszy europejskich w obecnej perspektywie finansowej 2014 - 2020,

- *PO Europejska Współpraca Terytorialna i Europejski Instrument Sąsiedztwa* - kształtowanie ponadgranicznych obszarów powiązanych gospodarczo, społecznie i komunikacyjnie z uwzględnieniem działań służących tworzeniu wspólnej sieci infrastruktury transportowej w obszarach granicznych,

- *Programy Regionalne* - 16 regionalnych programów operacyjnych po jednym dla każdego województwa - ich celem jest poprawa konkurencyjności regionów, podniesienie poziomu życia ich mieszkańców poprzez wykorzystywanie potencjałów regionalnych i skoncentrowane niwelowanie barier rozwojowych, w oparciu o strategię rozwoju województw z naciskiem na regionalne strategię inteligentnej specjalizacji. Na poziomie regionalnym nacisk jest skierowany przede wszystkim na wspieranie przedsiębiorczości, także na tym poziomie ma być realizowana przeważająca część interwencji na rzecz edukacji, zatrudnienia oraz włączenia społecznego. Na poziom regionalny przeznaczone zostało 75 % środków Europejskiego

Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006.

⁶ Strona internetowa Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury - <https://www.mir.gov.pl> [dostęp:2.08.2016].

Funduszu Społecznego i około 55% Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego⁷. Planowaną alokację podziału funduszy strukturalnych na krajowe i regionalne programy operacyjne na lata 2014-2020 przedstawiono w tabelach nr 1 i 2.

Tabela 1. Podział funduszy strukturalnych na krajowe programy operacyjne w perspektywie finansowej 2014 – 2020

Program operacyjny	w mln euro	w %
Infrastruktura i Środowisko	27 513,9	60,3
Inteligentny Rozwój	8 614,1	18,9
Wiedza, Edukacja, Rozwój	4 419,3	9,7
Polska Cyfrowa	2 255,6	4,9
Polska Wschodnia	2 117,2	4,6
Pomoc Techniczna	700,1	1,5
Ogółem	45 620,2	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie projektów krajowych programów operacyjnych dostępnych na stronie: http://www.mir.gov.pl/fundusze/fundusze_europejskie_2014_2020/strony/start.aspx (stan na 31 stycznia 2014 r.).

Tabela 2. Podział funduszy strukturalnych na regionalne programy operacyjne

Regionalny program operacyjny	w mln euro	w %
woj. śląskie	3 473,6	11,1
woj. małopolskie	2 875,5	9,2
woj. wielkopolskie	2 447,9	7,8
woj. łódzkie	2 253,9	7,2
woj. dolnośląskie	2 250,4	7,2
woj. lubelskie	2 228,8	7,1
woj. podkarpackie	2 112,2	6,8
woj. mazowieckie ⁸	2 087,9	6,7
woj. kujawsko-pomorskie	1 901,7	6,1
woj. pomorskie	1 863,0	6,0
woj. warmińsko-mazurskie	1 726,6	5,5
woj. zachodniopomorskie	1 599,7	5,1
woj. świętokrzyskie	1 363,2	4,4
woj. podlaskie	1 212,4	3,9
woj. opolskie	944,1	3,0
woj. lubuskie	906,1	2,9
Ogółem	31 247,0	100,0

Źródło: jak dla tab. 1.

Ogólne zasady programowania, wykorzystania, zarządzania i kontroli środków funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w Polsce określone są w ustawie z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju⁹, która – obok rozporządzeń unijnych – daje podstawę prawną do wdrażania funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w Polsce. Ustawa ta określa zasady prowadzenia polityki rozwoju, podmioty prowadzące tę politykę oraz tryb współpracy między nimi, w tym m.in. zasady ustanawiania i realizacji programów

⁷ Portal funduszy europejskich [online] <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl> [dostęp: 10.08.2016].

⁸ Dla beneficjentów z woj. mazowieckiego przeznaczono również 1,7 mld euro w programach krajowych.

⁹ Dz. U. z 2009 r. Nr 84, poz. 712 ze zm.

operacyjnych, obowiązki i zadania poszczególnych instytucji w systemie zarządzania i kontroli. Zgodnie z cyt. ustawą z dnia o zasadach prowadzenia polityki rozwoju w brzmieniu po nowelizacji ustawą z dnia 24 stycznia 2014 r. o zmianie ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju oraz niektórych innych ustaw do zadań Instytucji Zarządzającej należy w szczególności przygotowanie szczegółowego opisu priorytetów (art. 26 ust. 1 pkt 2) i określenie systemu realizacji programu operacyjnego (art. 26 ust. 1 pkt 8).

Projekt Umowy Partnerstwa został przyjęty przez Radę Ministrów 8 stycznia 2014 r.¹⁰ podpisany przez Komisję Europejską w dniu 21.05.2014 r.. W dokumencie określono m.in.:

- cele i priorytety interwencji w ujęciu tematycznym i terytorialnym,
- układ programów operacyjnych,
- zarys systemu finansowania oraz wdrażania.

Zgodnie z Umową Partnerstwa funkcję Instytucji Zarządzającej dla krajowych programów operacyjnych pełni Minister Infrastruktury i Rozwoju Regionalnego, a dla regionalnych programów operacyjnych – Zarządy Województw. Dokument ten przewiduje, że ok. 60% środków EFRR i 75% środków EFS zostanie przekazanych na regionalne programy operacyjne, co oznacza znaczne zwiększenie stopnia decentralizacji, ale i odpowiedzialności samorządów za realizację polityki rozwoju.

2. Bariery w wykorzystaniu środków UE przeznaczonych na politykę spójności

Analiza danych dotyczących wspierania poszczególnych regionów wskazuje na to, że polityka spójności preferuje ośrodki dobrze rozwinięte. Polityka spójności stanowi przedmiot analiz nauk ekonomicznych, społecznych i prawnych. Szczególnie znalazła także odzwierciedlenie w teoriach rozwoju regionalnego¹¹, np. w neofunkcjonalnej teorii integracji europejskiej zakładającej, że każde posunięcie integracyjne pociąga za sobą inne a państwa członkowskie dobrowolnie łącząc się ze sobą przekazują podmiotom ponadnarodowym niektóre atrybuty suwerenności państwowej w zamian, za co uzyskują możliwości pokojowego rozstrzygnięcia konfliktów. Rozwój polityki spójności traktowany jest, jako efekt rozlewania, w którym działania podejmowane w jednym obszarze rozlewają się, mieszają i rozprzestrzeniają na inne obszary. Inna koncepcja zakłada, że relacje międzynarodowe, które utrzymywane są obecnie w głównej mierze pomiędzy państwami członkowskimi w wyniku integracji postępującej w ramach UE zostaną zastąpione stosunkami międzynarodowymi, w wyniku, czego powstanie „Europa Regionów”. Istotną pozostaje koncepcja wielopoziomowego zarządzania zakładająca, że rola państw członkowskich w procesie integracji europejskiej ulega modyfikacji, ze względu na stopniową utratę przez nie monopolu wpływania na mechanizmy decyzyjne realizowane w ponadnarodowych strukturach Unii. Teoria ta zakłada, że w procesie

¹⁰http://www.mir.gov.pl/FUNDUSZE/FUNDUSZE_EUROPEJSKIE_2014_2020/PROGRAMOWANIE_2014_2020/UMOWA_PARTNERSTWA/Strony/glowna.aspx[dostęp:2.08.2016].

¹¹Grosse T.G., *Wybrane koncepcje teoretyczne i doświadczenia praktyczne dotyczące rozwoju regionów peryferyjnych*, Studia Regionalne i Lokalne, 2007 nr 1(27). Grosse T.G. Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego, Studia Regionalne i Lokalne, 2002 nr 1(8). Korenik S., Zakrzewska-Półtorak A., *Teorie rozwoju regionalnego - ujęcie dynamiczne*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.

tworzenia i stosowania prawa UE regiony odgrywają rolę niezależną od rządów centralnych swoich państw. Podstawowym czynnikiem wzrostu gospodarczego jest ciągła akumulacja kapitału – wszystkich jego składowych części, tzn. kapitału fizycznego, ludzkiego oraz wiedzy. Równowaga całego układu zależy od stopnia liberalizacji handlu i zdolności do rozpowszechniania wiedzy.

Czynniki rozwoju regionu można pogrupować według płaszczyzn, na których dokonuje się proces rozwoju regionalnego. W ten sposób wyróżnia się cztery podstawowe rodzaje¹²:

- czynniki ekonomiczne – wielkość regionalnego rynku dóbr i usług, regionalny rynek pracy, dynamika i struktura regionalnego popytu, dochody przedsiębiorstw, jednostek samorządu terytorialnego, napływ inwestycji krajowych i zagranicznych, przedsiębiorczość, innowacyjność, marketing regionalny, poziom zarządzania, sytuacja makroekonomiczna w kraju, koniunktura na rynku światowym itp.

- czynniki społeczne – liczba ludności, struktura demograficzna, tempo i charakter procesów urbanizacji, aglomeracji i metropolizacji, rozwój infrastruktury społecznej, poziom i styl życia, wykształcenie, postęp kulturalny, aktywność władz i społeczeństwa, sprawność funkcjonowania samorządów terytorialnych itp.

- czynniki techniczne i technologiczne – kapitał trwały, udział produkcji wysokiej technologii, działalność badawczo – rozwojowa, dywersyfikacja produkcji, tworzenie i adaptacja innowacji, infrastruktura techniczna, tereny pod inwestycje, itp.

- czynniki ekologiczne – zasoby naturalne, racjonalizowanie gospodarowania zasobami środowiska, wdrażanie „czystych” technologii, świadomość ekologiczna mieszkańców, edukacja ekologiczna, nowoczesne instrumenty ochrony środowiska.

Analiza wyników badań ankietowych¹³ dotyczących doświadczeń z okresu programowania 2007 – 2013 wykazała, że znaczne utrudnienia w skutecznym ubieganiu się o dotację z funduszy strukturalnych oraz wdrażaniu projektów można podzielić na następujące grupy barier: administracyjne, prawne, proceduralne, finansowe, wiedzy oraz bariery powodowane przez samych wnioskodawców.

Wnioskodawcy korzystający z dofinansowania ze środków UE w największym zakresie napotykali na bariery proceduralne związane z ustalaniem zasad przygotowywaniem dokumentów aplikacyjnych. Wg opinii beneficjentów, instytucji wdrażających i zarządzających programami operacyjnymi¹⁴ podstawowe bariery proceduralne były następujące:

- nadmierny stopień scentralizowania, zbiurokratyzowania oraz usztywnienia reguł i procedur w stosunku do środków dostępnych z innych źródeł z przeznaczeniem na inwestycje infrastrukturalne w regionie. Negatywny wpływ na stopień wykorzystania środków w ramach programów wywierały długotrwałe i złożone procedury oceny i wyboru projektów oraz podpisywania umów, które przedłużały się nawet do 2 - 3 miesięcy. Przewlekłość postępowania związanego z weryfikacją wniosków i tworzeniem listy rankingowej projektów

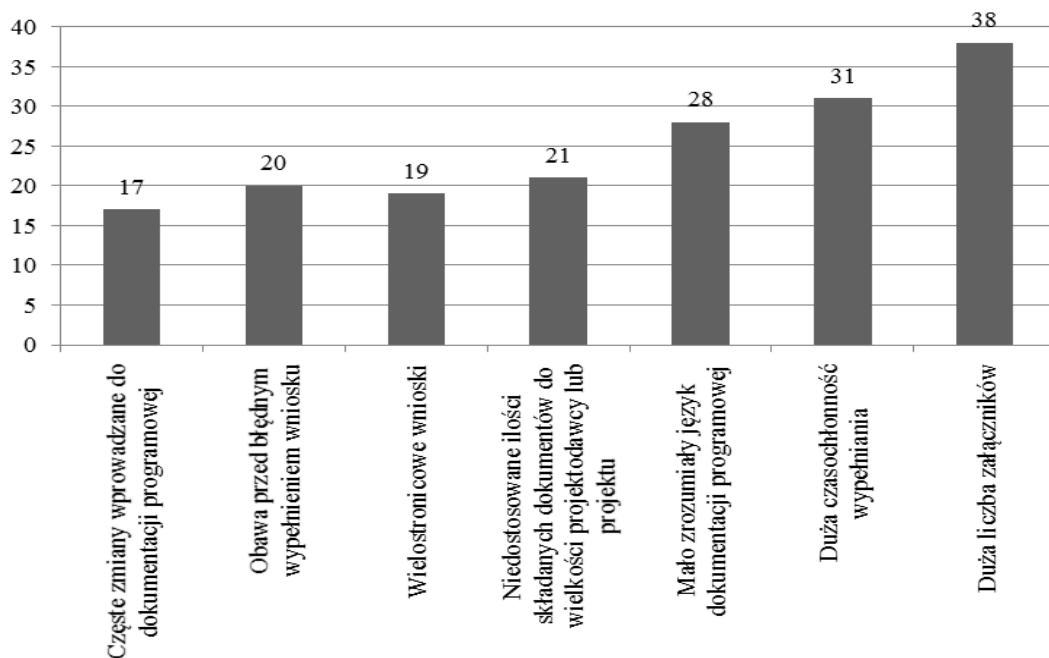
¹²Proniewski M., *Rozwój regionów peryferyjnych w Unii Europejskiej*, Wyd. UwB, Białystok 2012.

¹³ Badania ankietowe przeprowadzone zostały w 2015 r. w grupie wybranych losowo 160 wnioskodawców i beneficjentów środków UE (przedsiębiorców, jednostek samorządu terytorialnego i innych podmiotów realizujących projekty współfinansowane ze środków UE).

¹⁴ Sprawozdania z realizacji programów operacyjnych oraz wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w grupie 160 beneficjentów środków UE w 2015 r.

zakwalifikowanych do dofinansowania ze środków danego programu operacyjnego wpływała negatywnie na terminowość realizacji projektów inwestycyjnych. Główną przyczyną niedotrzymywania terminów umowy o dofinansowanie projektu były trudności finansowe beneficjenta, najczęściej brak środków na wkład własny, nieuporządkowana sytuacja majątkowa, problemy z postępowaniem przetargowym. Kolejną barierą proceduralną było nadmierne „przeregulowanie” procedur wdrażania środków w ramach programów operacyjnych w zakresie szczegółowym, niekiedy natomiast brak regulacji kwestii fundamentalnych. Konieczność wypełniania zbyt dużej liczby załączników. W perspektywie finansowej 2007 – 2013 widoczny był brak stabilnych „zasad wdrażania programów operacyjnych” spowodowany był wprowadzaniem częstych zmian podstawowych uregulowań prawnych opracowywanych przez Instytucje Zarządzające i Wdrażające w naszym kraju w zakresie wykorzystania funduszy strukturalnych (rys.1).

Rysunek 1. Bariery proceduralne utrudniające skuteczne aplikowanie o środki UE wdrażane w ramach programów operacyjnych w regionach Polski (% wskazań)



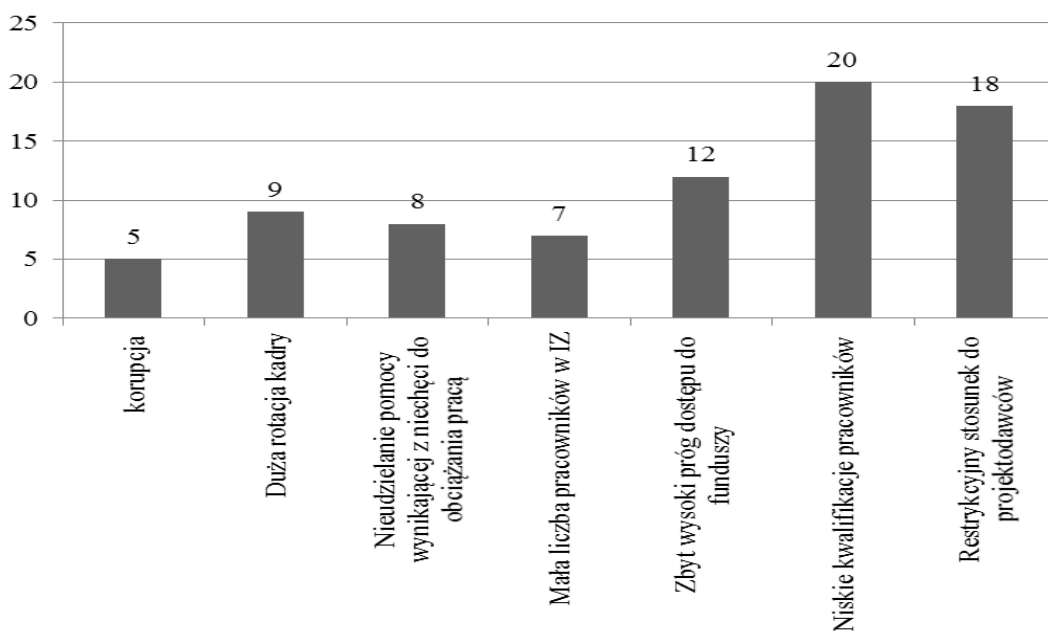
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Szczególną barierą występującą w poprzednich okresach finansowania, trudną do wyeliminowania, która dotyczyć będzie także okresu 2014 – 2020 będą problemy administracyjne. Sprawność i szybkość ich pokonywania uzależniona będzie od wiedzy i przygotowania merytorycznego administracji w instytucjach zarządzających, wdrażających i pośredniczących. Największą barierą administracyjną zdaniem respondentów były niskie

kwalifikacje pracowników odpowiedzialnych za zarządzanie środkami UE (20% wskazań) oraz restrykcyjny stosunek do projektodawców (18%).

Sprawność pokonywania ograniczeń administracyjnych ma niezwykle istotne znaczenie dla pełnego wykorzystania alokacji środków UE. W zakresie absorpcji środków UE w okresie 2014 – 2020 szczególna uwaga powinna być zwrócona na monitoring i procesy koordynacyjne w zakresie przepływu informacji o stopniu wykorzystania środków unijnych przez regiony. Umożliwi to wdrożenie w pełni zasady koncentracji środków, a tym samym zwiększy się ich efektywność w wykorzystaniu (rys 2).

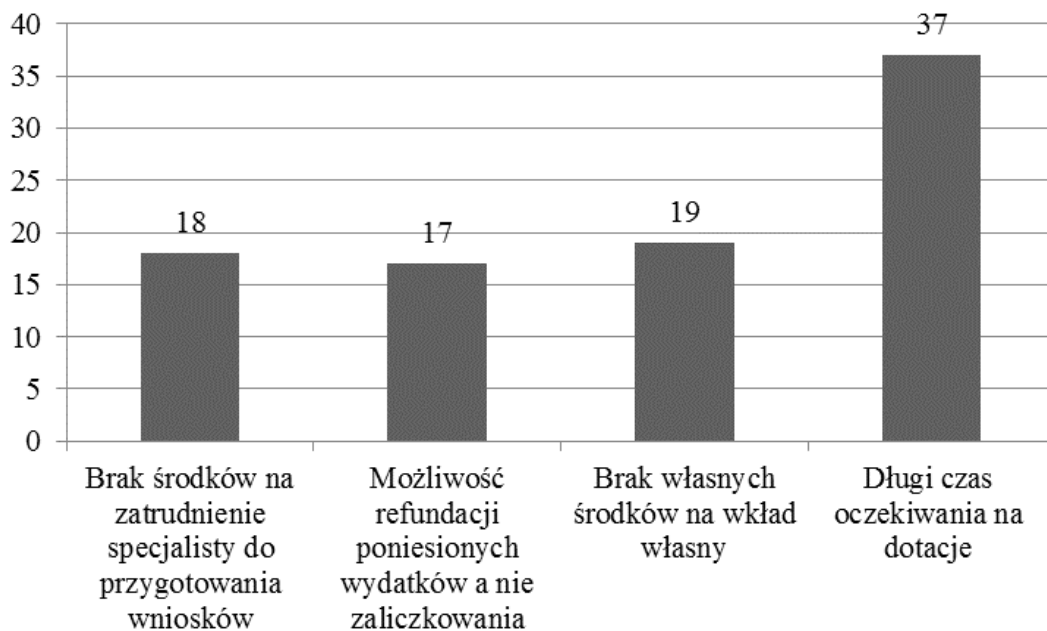
Rysunek 2. Bariery administracyjne utrudniające skuteczne aplikowanie o środki UE wdrażane w ramach programów operacyjnych w regionach Polski (% wskazań)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Podstawową barierą występującą w zakresie wykorzystywania środków wspólnotowych w latach 2007 – 2013, którą należy upatrywać w ograniczonych możliwościach finansowych beneficjentów, w tym zwłaszcza jednostek samorządu terytorialnego. Sektor samorządowy charakteryzuje się najwyższym obciążeniem wydatkami inwestycyjnymi wspieranymi środkami UE. Zdecydowana większość respondentów (rys.3) wskazywała, że istotną barierą był długi czas oczekiwania na dotację (37%), a także brak środków własnych (19%). Ze względu na skomplikowany i mocno zbiurokratyzowany proces aplikowania o środki UE wielu beneficjentów korzystało z usług firm doradczych, wskazując równocześnie na brak środków na zatrudnienie specjalisty do przygotowywania wniosków i rozliczania projektów (18%).

Rys. 3. Bariery finansowe utrudniające skuteczne aplikowanie o środki UE wdrażane w ramach programów operacyjnych w regionach Polski (% wskazań)



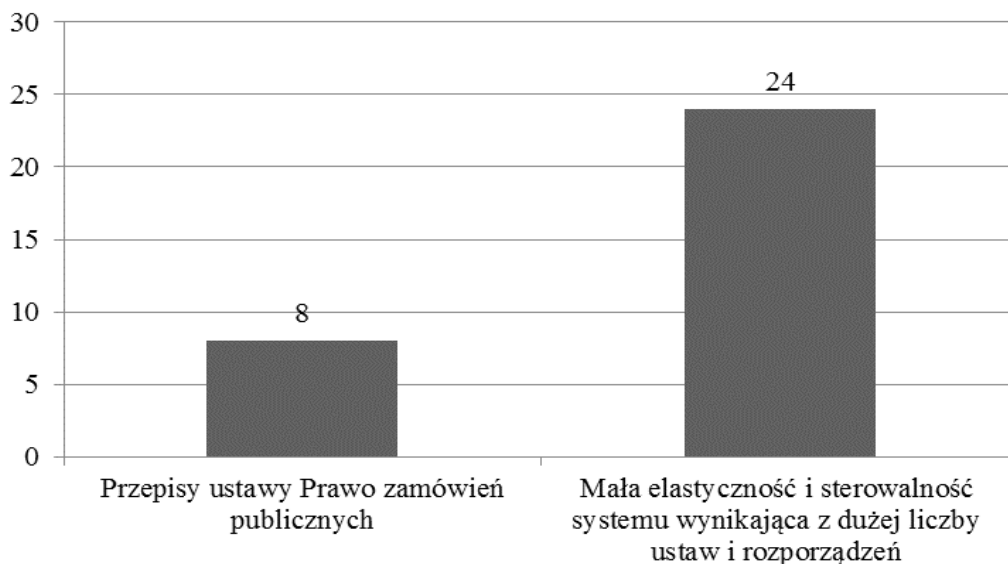
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Identyfikacja istnienia barier prawnych prowadzi do nieefektywnego systemu wdrażania funduszy strukturalnych. Spowodowane było to małą elastycznością i sterowalnością systemu, która wynikała z uregulowania większości zagadnień dużą liczbą rozporządzeń i ustaw (24% respondentów). Nawet drobne zmiany w systemie wymagają przejścia pełnej ścieżki legislacyjnej. Istotną barierą utrudniającą korzystanie ze środków UE stanowiło przestrzeganie przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych¹⁵. Dużym wyzwaniem nie tylko dla wnioskodawców i beneficjentów programów były częste zmiany przepisów i rozporządzeń, powodujące także problemy w trakcie ocen formalnych wniosków (rys.4).

Istotną barierą wiedzy wg opinii wnioskodawców i beneficjentów programów było niepublikowanie najczęściej popełnianych błędów podczas składania wniosków o dofinansowanie projektów (40% respondentów). Ten sposób przekazywania wiedzy wnioskodawcom wykorzystywany był w niewielkim zakresie przez różne instytucje wdrażające i był bardzo ceniony przez wnioskodawców.

¹⁵ Dz.U z 2015 r., poz. 2164.

Rys. 4. Bariery prawne utrudniające skuteczne aplikowanie o środki UE wdrażane w ramach programów operacyjnych w regionach Polski (% wskazań)

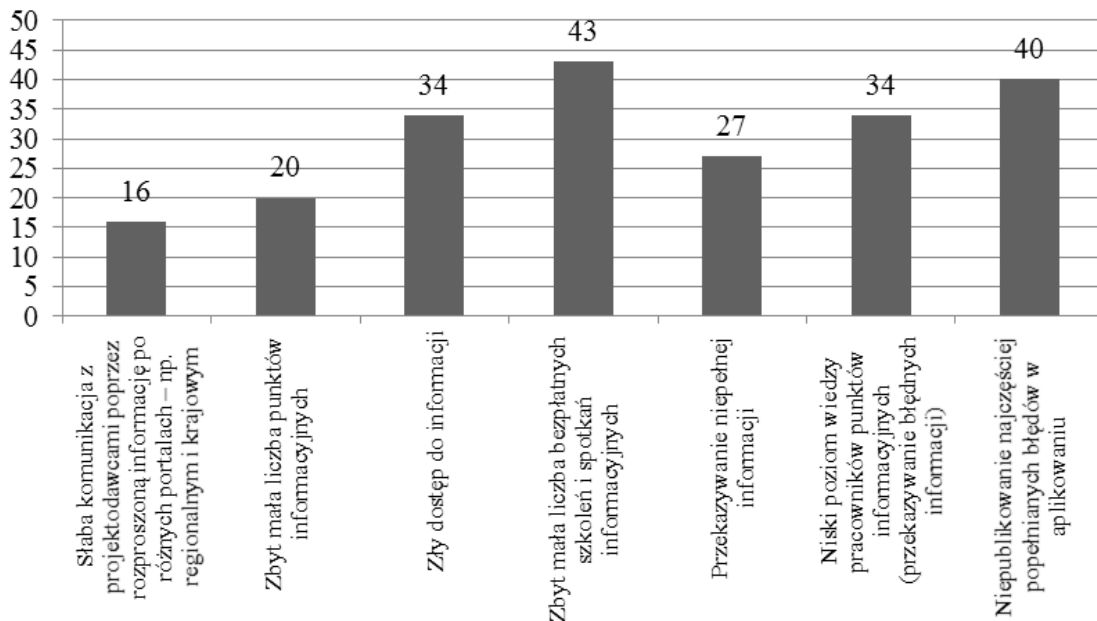


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Poziom wiedzy potencjalnych beneficjentów ma duży wpływ na zainteresowanie środkami UE. Beneficjenci często wskazywali na zbyt małą liczbę bezpłatnych szkoleń i spotkań informacyjnych. Podnosili, że szkolenia organizowane były kilka dni przed zamknięciem konkursu, co powodowało ich bezużyteczność, a jedynie przekazanie wiedzy czego beneficjenci mogą spodziewać się podczas oceny wniosków. Kolejną barierą był niski poziom wiedzy pracowników punktów informacyjnych oraz przekazywanie niepełnej informacji (34% respondentów). Występowały przypadki błędnie udzielonej informacji przez pracowników IZ, natomiast jakość udzielanych informacji przez osoby z punktów informacyjnych istotnie wpływa na to w jaki sposób IZ jest postrzegana przez wnioskodawców. Błędnie udzielane informacje utrudniały prawidłowe przygotowanie wniosków o dofinansowanie projektu (rys. 5).

Mimo występowania tak wielu barier zewnętrznych sami beneficjenci przyczyniali się do powstawania wielu problemów związanych ze sprawnym ubieganiem się o dofinansowanie oraz rozliczaniem dotacji. Niemniej jednak jako główny problem po swojej stronie wnioskodawcy wskazywali trudności z zagwarantowaniem wkładu własnego na realizowany projekt.

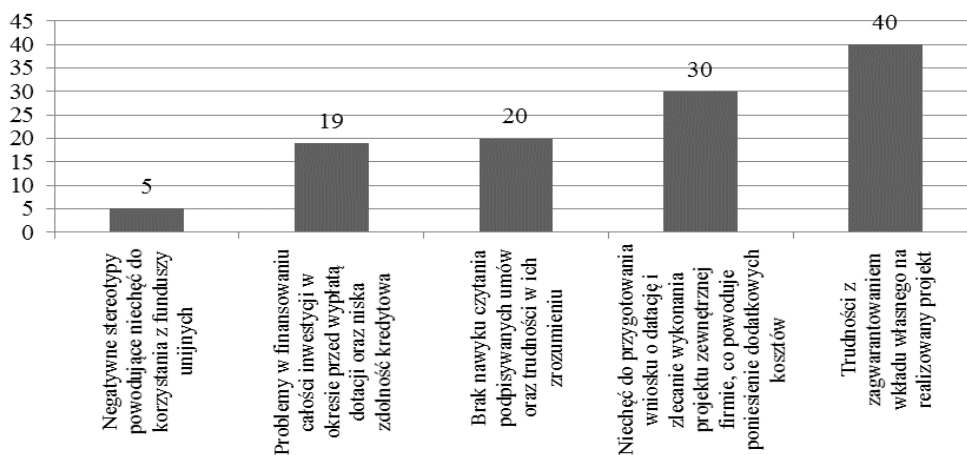
Rys. 5. Bariery wiedzy utrudniające skuteczne aplikowanie o środki UE wdrażane w ramach programów operacyjnych w regionach Polski (% wskazań)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Pozostałe bariery przedstawia rys.6.

Rys. 6. Bariery utrudniające skuteczne aplikowanie o środki UE wdrażane w ramach programów operacyjnych w regionach Polski (% wskazań)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Najczęściej podawano:

- problemy w finansowaniu części inwestycji w okresie przed wypłatą dotacji,
- niechęć w przygotowaniu wniosku o dotację i zlecenie wykonania projektu zewnętrznej firmie, co powodowało podniesienie kosztów,
- brak nawyku czytania podpisywanych umów oraz trudności w ich zrozumieniu,
- niska zdolność kredytowa,
- negatywne stereotypy powodujące niechęć do korzystania z funduszy unijnych.

Wnioski

Podsumowując warto zauważyć, iż nowa perspektywa programowo - finansowa obejmująca lata 2014 – 2020 będzie dla Unii Europejskiej i Rzeczypospolitej Polskiej dużym wyzwaniem. Wyznaczono w niej, bowiem bardzo ambitne cele i priorytety oraz wskazano konkretne wskaźniki do osiągnięcia. Nowa perspektywa finansowa wprowadza po raz pierwszy wymóg określenia przeznaczenia środków finansowych na poszczególne obszary tematyczne (ring fencing), który jest powiązany ze wskaźnikami Strategii Europa 2020. Niezwykle ważne wydaje się wprowadzenie w nowej perspektywie finansowej zobowiązania funduszy Wspólnych Ram Strategicznych do finansowania w ramach polityki spójności 11 celów tematycznych Strategii Europa 2020 i osiągnięcia przyjętych przy tym na nowy okres programowania wskaźników. W obecnej perspektywie szczególnie dużą wagę przywiązuje się do terytorialności, mówi się nawet o tzw. pogłębionej terytorialności. Unia Europejska chce przez to jeszcze mocniej zadbać o najbardziej niekorzystne regiony na swoim obszarze. Nowy okres programowo - finansowy będzie trudniejszy od poprzedniego zwłaszcza na poziomie wdrażania. Uwzględniając powyższe uwarunkowania, szczególnie istotne pozostaje wskazanie barier i ograniczeń w wykorzystaniu środków UE. Wyszczególnione w wyniku badań ankietowych czynniki w istotny sposób wpływały na zróżnicowaną aktywność podmiotów w ubieganiu się o wsparcie unijne, powiększając tym samym istniejące dysproporcje w rozwoju poszczególnych gmin, powiatów i regionów Polski. Wskazywane bariery ograniczające absorpcję środków UE przez beneficjentów to głównie ich zasoby finansowe, procedury biurowe, bardzo rozbudowany system przepisów prawnych oraz niewystarczające zasoby kadrowe i organizacyjne beneficjentów.

Bibliografia

- Gorzela G., Wykorzystanie środków Unii Europejskiej dla rozwoju kraju – wstępne analizy. *Studia Regionalne i Lokalne* 15.57 (2014)
- Grosse T.G., *Wybrane koncepcje teoretyczne i doświadczenia praktyczne dotyczące rozwoju regionów peryferyjnych*, *Studia Regionalne i Lokalne*, 2007 nr 1(27).
- Grosse T.G. Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego, *Studia Regionalne i Lokalne*, 2002 nr 1(8).

Korenik S., Zakrzewska-Półtorak A., *Teorie rozwoju regionalnego - ujęcie dynamiczne*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011

Proniewski M., *Rozwój regionów peryferyjnych w Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012

Szlachta J., Zaleski J., *Kierunki polityki regionalnej w Polsce do roku 2020*. *Gospodarka Narodowa* 10 (2010)

Zawora J., *Wykorzystanie funduszy Unii Europejskiej do finansowania zadań jednostek samorządu terytorialnego. Wpływ funduszy unijnych na działalność gospodarczą, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy* 27 (2012).

Eugeniusz Gostomski¹
Tomasz Michałowski²

ZNACZENIE AMERYKI ŁACIŃSKIEJ W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Streszczenie

Celem opracowania jest wskazanie czynników, które dynamizowały i hamowały rozwój gospodarczy w krajach Ameryki Łacińskiej w nowym stuleciu. Autorzy, używając opisowych i statystycznych metod analizy, przedstawiają demograficzne czynniki rozwoju Ameryki Łacińskiej, zasoby naturalne krajów regionu oraz politykę gospodarczą państw latynoskich. Dokonują analizy rozwoju gospodarczego krajów latynoskich, handlu zagranicznego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Ameryce Łacińskiej, nakreślają również perspektywy rozwoju tego regionu. Autorzy dowodzą, że mimo spowolnienia dynamiki rozwoju gospodarczego w części krajów Ameryki Łacińskiej region dysponuje olbrzymim potencjałem rozwoju.

THE ROLE OF LATIN AMERICA IN THE WORLD ECONOMY

Summary

The aim of the paper is to identify factors that have driven and inhibited the economic development in Latin America in the new century. The authors, using descriptive and statistical methods of analysis, present the demographic factors of development in Latin America, natural resources and economic policies in Latin American countries. They analyze the economic development of Latin American countries, foreign trade and foreign direct investment in the region. They also outline the prospects for the development of Latin America. The authors argue that despite the slowdown in economic growth in some Latin American countries, the region has huge potential for further development.

Keywords: Latin America, world economy, development.

Wstęp

Ameryka Łacińska obejmuje 34 niepodległe państwa i 12 terytoriów zależnych od USA, Wielkiej Brytanii, Francji i Holandii, położonych w Ameryce Północnej na południe od USA, w Ameryce Południowej i na Wyspach Karaibskich. Historycznie jej społeczeństwo ukształtowane zostało przez konkwistadorów hiszpańskich i portugalskich, którzy w Ameryce Łacińskiej wprowadzili chrześcijaństwo i zaszczepili kulturę europejską. Obecnie zamieszkuje tam 634 mln osób (2015 r.), co stanowi 8,6% światowej populacji. Udział Ameryki Łacińskiej w światowym PKB wynosi 8,6% (2013 r.), a w handlu międzynarodowym towarów i usług 5,3%. PKB *per capita* wynosi 12 tys. USD i jest zbliżony do średniej wielkości światowej³.

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

² Dr Tomasz Michałowski – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

³ World Bank, *World Development Indicators*[online]<http://data.worldbank.org> [dostęp: 24 maja 2016 r.].

Kraje latynoskie coraz bardziej otwierają się na współpracę z Chinami, USA i innymi krajami, umacniając swoją pozycję w gospodarce światowej. Dysponują one dużym niewykorzystanym potencjałem ekonomicznym, zarówno demograficznym, jak i materialnym, co jest przesłanką wzrostu gospodarczego i dobrobytu w nadchodzących latach.

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie czynników, które dynamizowały i hamowały rozwój gospodarczy w krajach Ameryki Łacińskiej w nowym stuleciu. Autorzy przedstawiają rolę tych krajów w handlu światowym i nakreślają perspektywy umacniania ich pozycji w gospodarce światowej w nadchodzących latach.

1. Demograficzne czynniki rozwoju Ameryki Łacińskiej

Gdy w 1492 r. Krzysztof Kolumb dotarł do Wysp Karaibskich, na obszarze dzisiejszej Ameryki Łacińskiej żyło 50 mln ludności autochtonicznej. W krótkim okresie większość zmarła na skutek przywleczonych z Europy chorób, głodu, wycieńczenia i systematycznej eksterminacji przez hiszpańskich i portugalskich kolonizatorów. W 1650 r. liczba pierwotnych mieszkańców zmniejszyła się do 4 mln. Z powodu braku rąk do pracy w kopalniach metali i na plantacjach mocarstwa kolonialne zaczęły masowo sprowadzać niewolników z Afryki. Tą drogą w czasach kolonialnych przybyło do Ameryki Łacińskiej łącznie 9 mln Afrykańczyków, którzy z czasem pomieszali się z ludnością tubylczą i przybyszami z Europy, co doprowadziło do obserwowanego tam dzisiaj olbrzymiego zróżnicowania ludności pod względem etnicznym.

Od połowy XIX wieku w związku z dużym napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych i szybko postępującą industrializacją do Ameryki Łacińskiej zaczęły przybywać miliony emigrantów z Europy i Azji – najwięcej z Włoch, Hiszpanii, Portugalii, Niemiec, Rosji i Japonii – ale dopiero pod koniec XIX wieku liczba ludności osiągnęła tam poziom z czasów przedkolumbijskich. W 1950 r. wynosiła już 167 mln.

Bardzo szybkim wzrostem populacji cechowała się druga połowa XX wieku, czemu sprzyjał nie tylko preferowany w krajach Ameryki Łacińskiej model rodziny wielodzietnej, ale także spadek śmiertelności dzieci i wydłużenie na skutek postępu medycyny i poprawy warunków życia średniej oczekiwanej długości życia. Najwyższe tempo wzrostu ludności odnotowano na początku lat 60. XX wieku – 2,8%. Od tego czasu zaczęło ono spadać, ale w liczbach bezwzględnych ludność Ameryki Łacińskiej nadal wzrastała. Do pewnego stopnia wzrost populacji hamuje występujące od lat 50. XX wieku ujemne saldo migracji – liczba emigrantów, którzy udają się najczęściej do USA, Hiszpanii i Włoch, jest większa od liczby imigrantów⁴. W latach 1950-1980 liczba mieszkańców krajów latynoskich podwoiła się, osiągając poziom 361 mln, w 2000 r. wynosiła już 514 mln, a w 2015 r. 624 mln. Według prognoz ONZ będzie ona nadal rosła, ale tempo wzrostu będzie niższe od średniego tempa na

⁴ S. Kröhnert, *Bevölkerungsentwicklung in Latein Amerika*, Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, <http://www.berlin-institut.org> [dostęp 23 maja 2016 r.].

świecie. W 2050 r. Ameryka Łacińska będzie liczyć 721 mln mieszkańców, tj. 8,1% ludności świata (zob. tab. 1).

Tabela 1. Ludność wybranych krajów Ameryki Łacińskiej w latach 1990-2050 (w mln)

Kraj	1850	1900	1950	2000	2015*	2050*
Argentyna	1,1	4,7	17,2	37,0	43,4	55,4
Brazylia	7,2	17,3	54,0	170,7	207,9	238,3
Chile	1,3	2,9	6,1	15,2	17,9	21,6
Meksyk	7,7	13,6	27,7	98,9	127,0	163,8
Peru	1,9	3,8	7,6	25,9	31,4	41,9
Wenezuela	1,5	2,3	5,1	24,2	31,1	41,6
Kolumbia	2,2	3,8	12,6	42,3	48,2	54,9
Ekwador	0,8	1,4	3,4	12,6	16,1	23,0
Gwatemala	0,9	1,4	3,0	11,4	16,3	27,5
Ameryka Łac. i Karaiby	30,0	60,1	167,0	520,0	634,0	784,0

* Prognoza

Źródło: J. Brea, *Population Dynamics in Latin America*, in: Population Bulletin, Vol. 58, No.1, Population Reference Bureau, Washington, DC, 2003, s. 7; United Nations, *World Population Prospects: 2015 Revision*[online]<http://esa.un.org/unpd/wpp/> [dostęp 24 maja 2016 r.].

Eksplozja demograficzna w Ameryce Łacińskiej zasadniczo została już zahamowana i ta część świata pod względem stopy przyrostu naturalnego będzie się coraz bardziej upodabniać do krajów rozwiniętych. Jednakże jeszcze przez wiele lat społeczeństwo latynoskie będzie młode, o wysokim udziale ludności w wieku produkcyjnym, co sprzyjać będzie rozwojowi gospodarczemu.

Sytuacja demograficzna w poszczególnych krajach Ameryki Łacińskiej jest zróżnicowana. Najwyższy wskaźnik dzietności (3,55) występuje na Haiti, a najniższy na Kubie (1,63), zaś najwyższa oczekiwana długość życia jest na Kubie (76 lat), a najmniejsza na Haiti (62,3 lata).

Charakterystyczną cechą Ameryki Łacińskiej jest wysoki stopień urbanizacji – prawie 80%, co oznacza, że tylko co piąty jej mieszkaniec mieszka na wsi, gdzie głównym źródłem utrzymania jest rolnictwo. Do największych metropolii należą: Sao Paulo (20,6 mln mieszkańców), Meksyk (20,2 mln), Buenos Aires (14,3 mln), Lima (11 mln) i Bogota (10 mln).

Ludność Ameryki Łacińskiej jest stosunkowo dobrze wykształcona. Najlepszymi systemami edukacyjnymi dysponują: Argentyna, Chile i Brazylia, ale we wszystkich krajach udział osób umiejących czytać i pisać w całej populacji jest wysoki i wynosi 92,4%, podczas gdy w Afryce jest na poziomie 63%, a w Azji wynosi 84%⁵. W wielu krajach latynoskich kluczem do awansu społecznego stanowi ukończenie szkoły średniej, co jest bardzo trudne w przypadku osób pochodzących z ubogich rodzin. W całym regionie pełne wykształcenie średnie uzyskuje 51% młodzieży, przy czym wyższy odsetek stanowią kobiety. W ostatnich latach wzrósł poziom kształcenia zawodowego. Oferty szkoleń są w większym stopniu dostosowane do popytu na pracę, dzięki odpowiednim zachętom przedsiębiorstwa przyjmują więcej uczniów na

⁵ Według danych UNESCO [online] <http://en.unesco.org> [dostęp 23 maja 2016 r.].

praktyczną naukę zawodu, a już pracującym osobom umożliwia się podnoszenie kwalifikacji zawodowych itp.⁶ Działania te mają duże znaczenie dla gospodarki.

2. Zasoby naturalne krajów latynoskich

Ameryka Łacińska dysponuje olbrzymimi bogactwami naturalnymi, które obejmują zarówno zasoby odnawialne (woda, gleba, lasy), jaki i zasoby nieodnawialne (surowce mineralne i surowce energetyczne).

Ameryka Łacińska posiada największe spośród wszystkich kontynentów zapasy słodkiej wody (34% światowego rezerwuaru) i setki milionów hektarów niewykorzystanych jeszcze przez rolnictwo żyznych gleb. Stanowi to przesłankę zwiększenia na tym kontynencie produkcji żywności. Wodę wykorzystuje się w dużym stopniu także do celów energetycznych. Aż 18% światowej energii wytwarzanej w hydroelektrowniach przypada na Amerykę Łacińską, a dużymi producentami są: Brazylia, Wenezuela, Argentyna i Meksyk. Dwa kraje latynoskie: Brazylia i Argentyna należą do największych producentów biopaliw – ich udział w światowej produkcji wynosi odpowiednio 23,5% i 3,6%⁷. Kraje z dorzecza Amazonki dysponują olbrzymimi zasobami drewna, a Chile i Peru posiadają w swoich wodach przybrzeżnych bogate łowiska rybne.

Tabela 2. Udokumentowane zasoby bogactw naturalnych w Ameryce Łacińskiej (stan na koniec 2014 r.)

Minerał	Kraj wraz z udziałem w % w zasobach światowych
Ropa naftowa	Wenezuela (17,6%), Brazylia (1,0%), Meksyk (0,7%), Ekwador (0,5%)
Gaz ziemny	Wenezuela (3,0%), Meksyk (0,2%), Brazylia (0,2%)
Węgiel	Kolumbia (0,8%), Brazylia (0,7%),
Ruda żelaza	Brazylia (14,1%)
Miedź	Chile (29,2%), Peru (11,4%), Meksyk (6,4%)
Boksyty	Brazylia (9,3%), Jamajka (7,1%), Wenezuela (1,1%)
Cyna	Brazylia (14,6%), Boliwia (8,3%), Peru (2,7%)
Cynk	Peru (12,5%), Meksyk (7,5%)
Nikiel	Brazylia (12,7%), Kuba (6,9%), Gwatemala (2,3%)
Lit	Chile (54,0%)
Złoto	Peru (5,0%), Brazylia (4,3%), Meksyk (2,5%)
Srebro	Peru (21,1%), Chile (13,5%), Meksyk (6,5%), Boliwia (3,9%)
Molibden	Chile (16,4%), Peru (4,1%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BP, *BP Statistical Review of World Energy 2015* [online] <http://www.bp.com> [dostęp 24 maja 2016 r.]; U.S. Department of the Interior, *USGS Mineral Commodity Summaries 2016*, U.S. Geological Survey [online] <http://minerals.usgs.gov> [dostęp 24 maja 2016 r.].

⁶M. Sordyl, *Wpływ kryzysu i ożywienia na rynki pracy w krajach Ameryki Łacińskiej*, w: *Charakter ożywienia po kryzysie*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2014, s. 196.

⁷E. Sinnott, J. Nash, A. de la Torre, *Los recursos naturales en América Latina y el Caribe*, Banco Mundial, Washington D.C. 2010, s. 7.

Kraje latynoskie dysponują bogatymi złożami rudy żelaza, rud metali kolorowych, ropy naftowej oraz złota i srebra. W Ameryce Łacińskiej znajdują się największe na świecie zasoby miedzi, srebra, niklu i litu, a w samej Wenezueli są największe zasoby ropy naftowej (tab. 2).

Bogate złoża surowców metalicznych i paliw kopalnych stanowią podstawę rozwoju górnictwa i eksportu surowców w większości krajów Ameryki Łacińskiej. Aż trzy kraje latynoskie: Chile, Brazylia i Peru należą do dziesięciu największych producentów surowców mineralnych (bez energetycznych) na świecie (zob. tab. 3).

Tabela 3. Najważniejsi producenci surowców mineralnych na świecie (2012 r.)

Lp.	Państwo	Wartość produkcji (w mld USD)	Udział w produkcji światowej w (%)
1	Chiny	168,9	25,8
2	Australia	76,8	11,7
3	Chile	47,9	7,3
4	Brazylia	38,1	5,8
5	Rosja	34,9	5,3
6	USA	31,3	4,8
7	Peru	27,1	4,1
8	Republika Południowej Afryki	23,1	3,5
9	Indie	22,8	3,5
10	Kanada	19,7	3,0
	Pozostałe kraje	163,7	25,6
	Razem	654,3	100,0

Źródło: Ambasada RP w Limie, *Górnictwo i energetyka* [online] <http://www.msz.gov.pl> [dostęp 25 maja 2016 r.].

Produkcja surowców mineralnych, paliw kopalnych i surowców rolniczych w krajach latynoskich, które są eksporterami netto surowców (głównie kraje Ameryki Południowej), w pierwszej dekadzie XXI wieku dostarczała 24% wszystkich wpływów z podatków, stanowiła 16,3% PKB i 66,8% wartości całego eksportu. Powyższe dane świadczą o dużej zależności gospodarek krajów Ameryki Południowej i Meksyku od produkcji surowców i ich cen na rynkach międzynarodowych.

3. Polityka gospodarcza krajów latynoskich

Po II wojnie światowej w Ameryce Łacińskiej często do władzy dochodzili skrajnie populistyczni politycy lub junty wojskowe, a gospodarka pogrążona była w kryzysie. Do końca lat 80. XX wieku ogromnym problemem była wysoka inflacja – w 1990 r. przeciętna stopa inflacji przekraczała 500% – i duże bezrobocie. Na przełomie lat 80. i 90. XX wieku w większości krajów latynoskich zapoczątkowane zostały reformy strukturalne, dla których inspiracją była neoliberalna myśl ekonomiczna (Konsensus Waszyngtoński) i rozwiązania przyjęte w krajach rozwiniętych. Podjęto działania na rzecz uzdrowienia finansów publicznych, nastąpiła liberalizacja handlu zagranicznego i przepływów kapitałowych, w wyniku prywatyzacji szeregu państwowych przedsiębiorstw ograniczona została rola państwa w gospodarce, zniesiono dotkliwe bariery regulacyjne na rynkach wewnętrznych, w tym na rynku

pracy, upłynniony został kurs walutowy i wzmocniono nadzór nad rynkami finansowymi, a głównym celem w polityce pieniężnej stała się stabilizacja wartości pieniądza (strategia bezpośredniego celu inflacyjnego). Dzięki powyższym reformom w latach 90. inflacja została ograniczona do poziomu kilku procent, zwiększyło się tempo wzrostu gospodarczego i wzrosła odporność gospodarek na szoki zewnętrzne⁸.

Gorsze wyniki osiągnięto w sferze socjalnej, zwłaszcza jeśli chodzi o poprawę sytuacji materialnej najuboższej części społeczeństwa i sprawiedliwszy podział dochodów. W latach 1990-2002 w krajach Ameryki Łacińskiej pogorszyła się struktura zatrudnienia, ponieważ nowe miejsca pracy powstawały głównie w sektorach o niskiej wydajności i w dużym stopniu dotyczyły samozatrudnienia umożliwiającego uzyskiwanie jedynie bardzo niskich dochodów. W kryzysowym dla Ameryki Łacińskiej 2009 r. stopa bezrobocia wzrosła z 7,3% do 8,1%, co pogorszyło jeszcze sytuację osób utrzymujących się z pracy najemnej⁹.

W okresie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego w krajach Ameryki Łacińskiej nasiliła się krytyka Konsensusu Waszyngtońskiego i zaczął krystalizować się pogląd o konieczności zwiększenia roli państwa w życiu gospodarczym i społecznym. Zaczęto odchodzić od polityki opartej na Konsensusie Waszyngtońskim na rzecz wspierania konkurencyjności gospodarki za pomocą odpowiedniej polityki edukacyjnej, rozwoju infrastruktury, wykorzystania nowoczesnych technologii, tworzenia ułatwień instytucjonalnych dla przedsiębiorców, rozwoju regionalnej integracji gospodarczej i innych działań. Jednocześnie uznano za konieczne wspieranie tych grup społecznych, które dotąd przegrywały na rynku, oraz regionów najbardziej zacofanych¹⁰. Do realizacji tych celu stosuje się różnorodne narzędzia:¹¹

- ulgi i wyłączenia z podatków dla małych i średnich firm, inwestycji infrastrukturalnych i budownictwa mieszkaniowego,
- narzędzia polityki pieniężnej w celu stymulacji popytu wewnętrznego,
- aktywne narzędzia walki z bezrobociem,
- narodowe programy inwestowania w infrastrukturę oparte na partnerstwie publiczno-prawnym.

Kraje Ameryki Łacińskiej różnią się podejściem do handlu zagranicznego i globalizacji. Położone nad Pacyfikiem (Chile, Peru, Kolumbia oraz Meksyk) opowiadają się za wolnym handlem i są zwolennikami globalizacji, natomiast w państwach położonych nad Atlantykiem w mniejszym stopniu otworzono się na współpracę gospodarczą z zagranicą i nieufnie odnosi się tam do globalizacji.

⁸ K. Mucha, *Strategia bezpośredniego celu inflacyjnego w krajach Ameryki Łacińskiej w czasie kryzysu i ożywienia*, w: *Charakter ożywienia po kryzysie*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2014, s. 152-153.

⁹ CEPAL, *Estudio economico de América Latina y el Caribe 2015*, Naciones Unidas, Santiago 2015.

¹⁰ J. Gocłowska-Bolek, *Ameryka Łacińska - tendencje rozwojowe po globalnym kryzysie*, „Studia Ekonomiczne” 2013, nr 2, s. 281-283.

¹¹ M. Sordyl, op. cit., s. 179-183.

4. Rozwój gospodarczy krajów Ameryki Łacińskiej w XXI wieku

Poziom rozwoju gospodarczego i dynamika zmian PKB w krajach latynoskich w ostatnich kilkunastu latach były bardzo zróżnicowane. Jeszcze w latach 90. i na początku XXI wieku te targane były kryzysami, ale już w latach 2004-2007 cechowały się wysokim tempem wzrostu gospodarczego – średnioroczna dynamika rozwoju wynosiła 5,4% (zob. tab. 4). W tempie powyżej średniego rosły gospodarki Wenezueli (9,5%), Kuby (9,1%), Panamy (8,8%), Argentyny (8,7%), Urugwaju (8,6%), Peru (7,1%) i Kolumbii (5,9%), a największa gospodarka, czyli gospodarka brazylijska, rozwijała się w tempie 4,8% rocznie¹².

Wraz ze zwiększeniem się dynamiki wzrostu PKB polepszeniu uległy inne wskaźniki makroekonomiczne: następował wzrost PKB *per capita*, zmniejszyła się stopa inflacji z 8,2% w 2003 r. do 5,1% w 2006 r. i 6,5% w 2007 r., stopa bezrobocia w miastach spadła z 11,1% w 2003 r. do 7,9% w 2007 r., zmniejszył się też deficyt budżetowy, wzrosło dodatnie saldo na rachunku bieżącym bilansu płatniczego i powiększyły się rezerwy walutowe (zob. tab. 4).

Tabela 4. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne dotyczące Ameryki Łacińskiej w latach 2003-2014

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Zmiana PKB (%)	1,8	5,8	4,6	5,4	5,8	3,9	-1,2	6,2	4,7	2,9	2,9	1,1
PKB per capita (%)	0,5	4,5	3,3	4,1	4,5	2,8	-2,3	5	3,6	1,8	1,8	0,1
Stopa bezrobocia (%)	11,1	10,3	9	8,6	7,9	7,3	8,1	7,3	6,7	6,4	6,2	6
Stopa inflacji (%)	8,2	7,3	6,1	5,1	6,5	8,1	4,6	6,5	6,9	5,7	7,6	9,5
Deficyt budżetowy (% PKB)	-2,9	-1,9	-1,1	0,0	0,2	-0,5	-2,9	-1,8	-2,3	-2,1	-2,9	-2,7
Dług publiczny (% PKB)	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	47,9	46,8	50,9	50,8	50	51,3	53	53,2
Saldo na rachunku bieżącym (% PKB)	0,5	0,1	0,5	1,4	1,7	-0,9	-0,7	-1,3	-1,4	-1,8	-2,7	-2,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2012*, Naciones Unidas, Santiago 2012; CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2015*, Naciones Unidas, Santiago 2015.

Korzystna sytuacja gospodarcza w latach 2003-2007 krajów Ameryki Łacińskiej była rezultatem przede wszystkim sprzyjających czynników zewnętrznych, takich jak duży popyt na surowce ze strony Chin i innych krajów azjatyckich i związane z tym wysokie ceny surowców, napływ kapitału z zagranicy i wysokie przychody z pracy Latynosów za granicą. Pozytywny wpływ na gospodarkę miała też polityka rządów ukierunkowana na wzrost innowacyjności gospodarki i rozbudowę infrastruktury.

Globalny kryzys finansowy i gospodarczy w Ameryce Łacińskiej wystąpił później i dotknął jej gospodarkę nie tak boleśnie jak gospodarki na innych kontynentach. Jeszcze w 2008 r. PKB wzrósł o 4%, znaczący spadek aktywności gospodarczej wystąpił dopiero w 2009 r. PKB skurczył się o 1,9% (zob. tab. 4). Największy spadek PKB w 2009 r. odnotowały

¹²CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2012*, Naciones Unidas, Santiago 2012.

następujące kraje: Gwatemala (-6,6%), Meksyk (-6,0%), Paragwaj (-4,0%) i Wenezuela (-3,2%). Gospodarka Brazylii skurczyła się o 0,3%, Chile o 1%, zaś w Argentynie i Kolumbii nastąpiło jedynie spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego odpowiednio do 0,9% i 1,7%¹³. Z powyższych danych wynika, iż kryzys najsilniej wystąpił w krajach najmocniej zintegrowanych z gospodarką USA. Transmisja skutków globalnego kryzysu do krajów latynoskich następowała głównie poprzez kanał handlu zagranicznego – spadek popytu na surowce i obniżenie ich cen wywołały spadek eksportu krajów latynoskich. Zmniejszyły się też ich dochody z turystyki międzynarodowej i z tytułu pracy za granicą. Natomiast mniejszą rolę w przenoszeniu kryzysu ze względu na dobrą sytuację finansową krajów Ameryki Łacińskiej w okresie przedkryzysowym odegrał kanał finansowy, choć odnotowano pewne zmniejszenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich i portfelowych¹⁴.

Dzięki skutecznym programom antykryzysowym i dynamicznemu rozwojowi gospodarek azjatyckich oraz poprawie koniunktury w USA, co sprzyjało zwiększeniu zapotrzebowania na surowce importowane z krajów latynoskich, już w 2010 r. odnotowały one wzrost PKB o 6,%. Jednakże z powodu pogorszenia się koniunktury w gospodarce światowej tak wysokiego tempa wzrostu gospodarczego nie udało się utrzymać w następnych latach. W 2014 r. spadło ono do 1,1%, a stopa inflacji wzrosła do 9,5% (w 2013 r. była na poziomie 7,6%). Spośród krajów Ameryki Łacińskiej (bez Karaibów) najwyższe tempo wzrostu odnotowały: Panama (6,2%), Boliwia (5,4%) i Kolumbia (4,6%), a w najgorszej sytuacji znalazła się Wenezuela (spadek PKB o 4%) i Argentyna (wzrost tylko o 0,5%)¹⁵. W 2015 r. gospodarka Ameryki Łacińskiej dotknięta została recesją (spadek PKB o 0,3%) i według prognoz taki niepomyślny wynik będzie także w 2016 r. U progu bankructwa znalazły się: Wenezuela (spadek PKB o 9%, stopa inflacji 190%, stopa bezrobocia 14%) i Argentyna (spadek PKB o 1%, stopa inflacji 19%). W 2015 r. w głęboki kryzys popadła Brazylia (spadek PKB o 3,8%, stopa inflacji 6,8%)¹⁶. Przyczyną trudnej sytuacji gospodarczej w tych krajach jest nie tylko spadek popytu i cen surowców kopalnianych i dóbr pochodzenia rolniczego na rynku światowym, ale także błędna polityka gospodarcza, korupcja i olbrzymia biurokracja.

Z rozwoju gospodarczego w Ameryce Łacińskiej w ostatnich kilkunastu latach korzyści odniosło społeczeństwo, w tym także najuboższe warstwy społeczne. O ile w 2002 r. 44% mieszkańców żyło w biedzie, to w ciągu następnych 10 lat wskaźnik ten spadł do 28%. Oznacza to, że z biedy wyszło około 60 mln osób, a liczba osób niedożywionych zmniejszyła się o 33 mln. W Ameryce Łacińskiej w ciągu jednej dekady powstała szeroka klasa średnia, licząca prawie 200 mln osób (jedna trzecia całej ludności)¹⁷. Obecnie pod względem poziomu rozwoju społecznego: dostępu do podstawowego pożywienia i oświaty oraz oczekiwanej długości życia reprezentuje poziom bardziej zbliżony do Europy. Tym co różni Latynosów od Europejczyków jest głębokie rozwarstwienie dochodów w ramach poszczególnych krajów i różnice w poziomie życia między krajami latynoskimi.

¹³Ibidem, s. 125.

¹⁴J. Gocłowska-Bolek, op. cit., s. 270-272.

¹⁵CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2015*, Naciones Unidas, Santiago 2015, s. 165.

¹⁶Dane o poszczególnych krajach: *Germany Trade & Invest* [online] <http://www.gtai.de> [dostęp 25 maja 2016 r.].

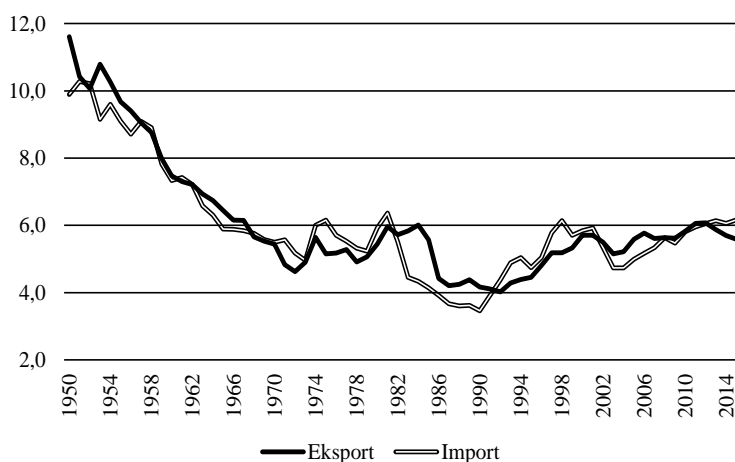
¹⁷P. Seibt, *Angst vor dem Abstieg*, Spiegel Online, 11.06.2015 [online] <http://www.spiegel.de> [dostęp 26 maja 2016].

Najwyższy PKB *per capita* liczony według parytetu siły nabywczej w 2015 r. był w następujących krajach: Chile 23,5 tys. USD, Argentynie – 22,6 tys. USD, Panamie (21,8 tys. USD), Urugwaju (21,5 tys. USD) i Meksyku (17,5 tys. USD). Na liście rankingowej MFW zajmowały one pozycję od 55 do 68. Zaś najniższy PKB *per capita* był na Haiti (1,7 tys. USD), w Boliwii (6,5 tys. USD), Gwatemali (7,7 tys. USD) i Paragwaju (8,7 tys. USD)¹⁸. Natomiast najwyższym wskaźnikiem rozwoju społecznego (HDI) w 2014 r. charakteryzowały się następujące kraje: Argentyna (40 miejsce), Chile (42), Urugwaj (52), Panama (60), Kuba (67), Kostaryka (69), Wenezuela (71), Meksyk (74), Brazylia (75), a najniższy HDI występował: na Haiti (168 miejsce), w Gujanie (124) i Nikaragui (125) spośród 188 sklasyfikowanych krajów¹⁹.

5. Handel zagraniczny i bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Ameryce Łacińskiej

W drugiej połowie XX wieku udział Ameryki Łacińskiej w wartości globalnych obrotów towarowych uległ znaczącemu zmniejszeniu. Na przełomie lat. 40. i 50. ubiegłego stulecia przekraczał on 10%, w latach 60. wynosił przeciętnie 6,5%, a od początku lat 80. do połowy lat 90. średnio 4,7% (rys. 1).

Rysunek 1. Udział Ameryki Łacińskiej w wartości światowego handlu towarowego w latach 1950-2015, w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy statystycznej UNCTAD [online] <http://unctadstat.unctad.org/> [dostęp 7czerwca 2016 r.].

¹⁸IMF, *World Economic Outlook Database, April 2016* [online] <http://www.imf.org> [dostęp 26 maja 2016 r.].

¹⁹United Nations, *Human Development Report 2015*, New York 2015.

W okresie ostatnich kilku lat ubiegłego stulecia udział regionu w wartości światowego handlu towarowego nieznacznie wzrósł. Od 1997 do 2015 r., z wyjątkiem lat 2003-2004, przekraczał 5%, a w latach 2011-2013 kształtował się na poziomie powyżej 6%. W 2015 r. wartość eksportu towarowego krajów Ameryki Łacińskiej wyniosła 920 mld USD (5,6% wartości globalnej), zaś importu 1028 mld USD (6,2% wartości globalnej).

W 2015 r. największymi eksporterami towarowymi w Ameryce Łacińskiej były: Meksyk, Brazylia, Chile oraz Argentyna. Na kraje te przypadło łącznie około 75% wartości eksportu towarowego regionu. Wymienione kraje były również największymi importerami w regionie z łącznym udziałem w całkowitej wartości importu towarowego Ameryki Łacińskiej na poziomie 69% (zob. tab. 5).

Tabela 5. Najwięksi eksporterzy i importerzy Ameryki Łacińskiej, 2015 rok

Lp.	Eksport			Import		
	Kraj	Wartość (mld USD)	Udział (proc.)	Kraj	Wartość (mld USD)	Udział (proc.)
1	Meksyk	380,8	41,4	Meksyk	405,3	39,4
2	Brazylia	191,1	20,8	Brazylia	178,8	17,4
3	Chile	63,4	6,9	Chile	63,0	6,1
4	Argentyna	56,8	6,2	Argentyna	59,8	5,8
5	Wenezuela	36,7	4,0	Kolumbia	54,1	5,3
6	Kolumbia	35,7	3,9	Peru	37,9	3,7
7	Peru	34,2	3,7	Wenezuela	33,0	3,2
8	Ekwador	18,3	2,0	Ekwador	21,5	2,1
9	Panama	11,3	1,2	Panama	18,8	1,8
10	Gwatemala	10,8	1,2	Gwatemala	17,6	1,7
	Ameryka Łac.	920,5	100,0	Ameryka Łac.	1027,5	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy statystycznej UNCTAD [online] <http://unctadstat.unctad.org/> [dostęp 7 czerwca 2016 r.].

Najważniejszym partnerem handlowym krajów Ameryki Łacińskiej po stronie eksportu są Stany Zjednoczone, do których w 2014 r. trafiło 40,9% wartości towarów sprzedanych za granicę przez kraje regionu. Na kolejnych miejscach na liście największych odbiorców towarów wyeksportowanych przez kraje latynoskie w 2014 r. znalazły się: Chiny (9,0%), Brazylia (3,3%), Indie (2,8%) oraz Holandia (2,4%). Całkowity udział krajów Unii Europejskiej w eksporcie Ameryki Łacińskiej w 2014 r. wynosił 11,1%²⁰.

Jeżeli chodzi o import towarowy krajów Ameryki Łacińskiej, w 2014 r. największy udział miały w nim: Stany Zjednoczone (31,4%), Chiny (15,9%), Brazylia (4,0%), Niemcy (3,8%) oraz Japonia (3,2%). Łączny udział krajów UE w imporcie towarowym regionu kształtował się na poziomie 13,5%.

²⁰ O ile nie zaznaczono inaczej, wszystkie dane dotyczące handlu zagranicznego oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedstawione w tym punkcie pochodzą z bazy statystycznej UNCTAD [online] <http://unctadstat.unctad.org/> [dostęp 7 czerwca 2016 r.].

Pomimo rozwoju procesów integracyjnych w Ameryce Łacińskiej²¹ znaczenie handlu wewnątrzregionalnego jest na tym obszarze cały czas niewielkie. W 2014 r. eksport wewnątrzregionalny stanowił zaledwie 17,9% ogólnej wartości eksportu krajów regionu (wobec 20,5% w 1995 r.). Analogiczny wskaźnik dla importu wynosił 18,3% (18,9% w 1995 r.).

Jak już wcześniej wspomniano, w strukturze towarowej eksportu krajów Ameryki Łacińskiej bardzo ważną rolę odgrywają surowce. W 2014 r. udział paliw w ogólnej wartości eksportu towarowego regionu wynosił 19,8%, a rud i metali 10,4%. Duże znaczenie ma również eksport żywności, który w 2014 r. stanowił 20,0% wartości wszystkich towarów sprzedanych za granicę przez kraje latynoskie. Jeżeli chodzi o towary przemysłowe, ich udział w całkowitej wartości eksportu Ameryki Łacińskiej kształtował się w 2014 r. na poziomie 44,4%. Największe znaczenie ma eksport maszyn i urządzeń transportowych (27,1% całkowitej wartości eksportu towarowego), produktów chemicznych (5,2%), a także włókien tekstylnych, przędzy, tkanin i odzieży (2,3%).

Z kolei, w strukturze towarowej importu krajów Ameryki Łacińskiej zdecydowanie dominują artykuły przemysłowe. W 2014 r. stanowiły one 72,5% wartości importu towarowego całego regionu. Ważne miejsce w latynoskim imporcie zajmują także paliwa (14,7% w 2014 r.) oraz żywność (8,1%).

Prognozy MFW wskazują, że w latach 2016-2021 wolumen eksportu krajów Ameryki Łacińskiej będzie rósł w średniorocznym tempie 5,3%, tj. znacznie wyższym niż dla całego świata (3,6%). Tempo wzrostu wolumenu latynoskiego importu (3,1%) ma być natomiast niższe od średniej światowej (4,1%)²².

Na przestrzeni ostatnich lat Ameryka Łacińska stała się również znaczącym odbiorcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Według danych UNCTAD średnioroczna wartość lokowanego w regionie w tej formie kapitału wzrosła z 6,4 mld USD w latach 80. do 37,6 mld USD w latach 90. ubiegłego stulecia. W latach 2000-2009 kraje regionu przyjmowały łącznie średnio 80,9 mld USD kapitału w formie BIZ w skali roku, a w latach 2010-2014 wielkość ta wynosiła już 163,8 mld USD (rys. 2). Od 1980 do 2014 r. wielkość zasobów BIZ przyjętych przez Amerykę Łacińską wzrosła blisko 50-krotnie: z 40,0 mld USD do 1893,6 mld USD. Należy zaznaczyć, że przytaczane dane nie obejmują BIZ ulokowanych w zamorskich centrach finansowych regionu Karaibów, takich jak Brytyjskie Wyspy Dziewicze czy Wyspy Kajmana.

Udział krajów Ameryki Łacińskiej w globalnym napływie BIZ, który przez trzy kolejne dekady licząc od lat 80. XX wieku wynosił średnio 8-9%, wzrósł do blisko 12% w latach 2010-2014. Na koniec 2014 r. w regionie znajdowało się 7,7% wszystkich zasobów BIZ ulokowanych na świecie (w latach 90. XX wieku było to średniorocznie 5,5%, a w latach 2000-2009 – 6,4%).

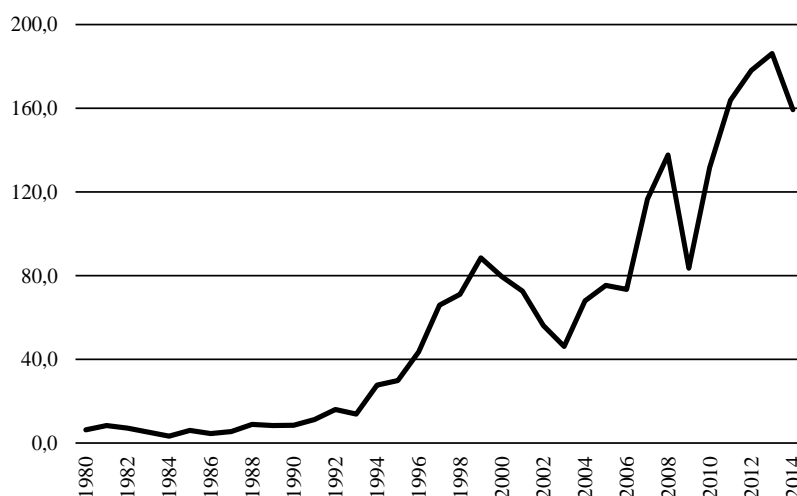
Eksperci UNCTAD wyodrębniają dwie fale napływu BIZ do krajów Ameryki Łacińskiej po 1990 r. Zauważają, że w okresie wcześniejszym BIZ w tym regionie skoncentrowane były w

²¹ Zob. T. Michałowski, *Integracja w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach*, w: *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, red. R. Orłowska, K. Żołądkiewicz, PWE, Warszawa 2012, r. 13.2.

²² Obliczenia własne na podstawie danych z IMF, *World Economic Outlook Database...*, j.w.

sektorze przemysłowym i ukierunkowane na zaopatrzenie mocno chronionych rynków wewnętrznych. W połowie lat 90. XX wieku procesy liberalizacyjne i prywatyzacyjne w krajach latynoskich dały początek napływowi BIZ także do innych sektorów, które wcześniej były niedostępne dla kapitału prywatnego czy zagranicznego. Znaczące ilości kapitału trafiły do sektora usług niehandlowych – np. telekomunikacji, wytwarzania i dystrybucji energii elektrycznej, transportu, sektora bankowego – głównie poprzez transakcje przejęć transgranicznych. Jednocześnie duże inwestycje ulokowane zostały w sektorze wydobywczym, przede wszystkim w Ameryce Południowej, gdyż Meksyk pozostawiał swój sektor naftowy zamknięty dla kapitału prywatnego. Ten ostatni kraj przyciągnął wiele BIZ do takich branż jak motoryzacja i produkcja części samochodowych, produkcja sprzętu elektrycznego i elektronicznego, odzieży i mebli. Inwestycje o podobnym charakterze napływały również do krajów Ameryki Południowej i Karaibów. Omawiana fala inwestycji zakończyła się w latach 2000-2003 silnym spadkiem napływu BIZ, co było spowodowane szeregiem czynników, w tym spowolnieniem gospodarczym w regionie i na całym świecie²³.

Rysunek 2. Napływ BIZ do Ameryki Łacińskiej w latach 1980-2014, w mld USD



Źródło: Jak do rys. 1.

Druga fala napływu BIZ do Ameryki Łacińskiej rozpoczęła się w połowie pierwszej dekady XXI wieku i związana była z gwałtownymi wzrostami cen surowców. Odnotowano wówczas znaczący wzrost napływu BIZ do sektora wydobywczego w szczególności w Ameryce Południowej. Wyższe ceny towarów eksportowych, korzystniejsze *terms of trade* i związana z tym poprawa sytuacji ekonomicznej krajów regionu zaczęły również przyciągać

²³ United Nations, *World Investment Report 2015*, New York and Geneva 2015, s. 61-62.

więcej inwestycji zagranicznych przede wszystkim do sektora usług, ale również do sektora przemysłu przetwórczego²⁴.

W latach 2010-2014 największym odbiorcą BIZ w Ameryce Łacińskiej była Brazylia ze średnim napływem kapitału w wysokości 61,4 mld USD rocznie. Pod względem przyjętych BIZ kraj ten zajął piąte miejsce w skali całego świata. Na wysokich pozycjach na liście największych odbiorców BIZ na świecie we wspomnianym okresie znalazły się również inne kraje latynoskie: Meksyk (27,2 mld USD; 17 miejsce na świecie), Chile (19,7 mld USD; 19 miejsce), Kolumbia (13,7 mld USD; 26 miejsce) oraz Argentyna (11,1 mld USD; 30 miejsce). Na wymienione kraje przypadło łącznie blisko 90% kapitału ulokowanego w Ameryce Łacińskiej w latach 2010-2014.

Przedstawiony obraz zmienia się po uwzględnieniu w analizie zamorskich centrów finansowych w regionie Karaibów, przede wszystkim Brytyjskich Wysp Dziewiczych. W latach 2010-2014 wymienione terytorium ze średnim napływem kapitału w wysokości 65,0 mld USD rocznie zajmowało czwarteczołowe miejsce pod względem odbioru BIZ w skali świata po USA (184,2 mld USD średniorocznie), Chinach (122,2 mld USD) oraz Hongkongu (83,0 mld USD). Brytyjskie Wyspy Dziewicze, podobnie jak Wyspy Kajmana, które w latach 2010-2014 przyjmowały średnio 12,5 mld USD kapitału w formie BIZ rocznie, funkcjonują jako raje podatkowe i są wykorzystywane przez korporacje transnarodowe dla celów tzw. międzynarodowej optymalizacji podatkowej.

Głównym źródłem pochodzenia BIZ ulokowanych w Ameryce Łacińskiej są kraje rozwinięte. Ich udział w napływie BIZ do krajów regionu (bez zamorskich centrów finansowych) w latach 1996-2013 wynosił około 81%. Na koniec 2013 r. największe udziały w zasobach BIZ przyjętych przez kraje Ameryki Łacińskiej miały podmioty z USA (23,8%), Holandii (16,7%), Hiszpanii (10,6%), Belgii i Luksemburga (6,9%), Wielkiej Brytanii (3,7%), Kanady (3,6%), Francji (3,1%) oraz Japonii (2,8%)²⁵.

Wartym odnotowania jest fakt, że w minionych latach wzrosło znaczenie krajów Ameryki Łacińskiej jako eksporterów BIZ. Udział państw tego regionu w globalnym wywozie BIZ zwiększył się ze średnio 0,7% w latach 80. do 1,1% w latach 90. XX wieku, 1,6% w latach 2000-2009 oraz 2,6% w latach 2010-2014²⁶. Tradycyjnie najwięcej korporacji transnarodowych z siedzibą w Ameryce Łacińskiej pochodzi z czterech krajów: Brazylii, Chile, Kolumbii i Meksyku. Na kraje te przypadło 90% całości kapitału w formie BIZ wywiezionego za granicę przez kraje regionu w ostatniej dekadzie²⁷.

²⁴Ibidem.

²⁵United Nations, World Investment Report 2015, op. cit., s. 62.

²⁶Bez zamorskich centrów finansowych w regionie Karaibów. Obliczenia własne na podstawie danych z bazy statystycznej UNCTAD [online]<http://unctadstat.unctad.org/> [dostęp 14 czerwca 2016 r.].

²⁷ECLAC, *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean*, United Nations, Santiago 2015, s. 32.

Wnioski. Perspektywy rozwoju gospodarki Ameryki Łacińskiej

Ameryka Łacińska cieszy się na świecie rosnącym zainteresowaniem. Symboliczne znaczenie miały przy tym trzy wydarzenia: wybór w 2013 r. argentyńskiego kardynała Jorge Mario Bergoglio na papieża, który przyjął imię Franciszek, powierzenie Brazylii organizacji w 2014 r. mistrzostw świata w piłce nożnej i decyzja MKOL w sprawie organizacji igrzysk olimpijskich 2016 również przez Brazylię.

Mimo spowolnienia dynamiki rozwoju gospodarczego w części krajów Ameryki Łacińskiej, gospodarki tego kontynentu nie można spisać na straty. Dysponuje on bowiem olbrzymim potencjałem rozwoju: młodym i nieźle wykształconym społeczeństwem oraz bogatymi złożami kopalnymi i dobrymi warunkami dla produkcji rolnej. Największymi gospodarkami dysponują: Brazylia, Meksyk, Argentyna, Kolumbia i Chile, w których wytwarza się 83% PKB regionu.

Kraje latynoskie są i pozostaną w przyszłości ważnymi dostawcami na rynek światowy strategicznych surowców mineralnych: ropy naftowej, rudy żelaza, miedzi i srebra, litu i wielu innych. Brazylia jest największym na świecie producentem, a Kolumbia największym eksporterem kawy. Kraje te należą do największych światowych producentów i eksporterów soi (Brazylia, Argentyna), mięsa (Brazylia, Argentyna, Urugwaj), bananów (Ekwador, Brazylia, Kolumbia), ananasów (Kostaryka, Brazylia, Meksyk) i wielu innych owoców i płodów rolnych, bez których nie jest możliwe wyżywienie światowej populacji.

Ameryka Łacińska stopniowo różnicując strukturę gospodarki w kierunku zmniejszenia zależności od eksportu surowców i wzrostu udziału przemysłu przetwórczego, który z pewnymi wyjątkami ciągle jeszcze jest słabo rozwinięty. Głównymi gałęziami są: przemysł spożywczy, hutniczy, elektromaszynowy, drzewny i meblarski. Na światową potęgę przemysłową wyrasta Brazylia, której gospodarka w coraz większym stopniu jest oparta już nie na surowcach, ale na wiedzy. Koncern Embraer jest czwartym na świecie największym producentem samolotów, wysoką innowacyjnością cechuje się państwowy gigant Petrobras²⁸. Meksyk, Panama i inne kraje latynoskie dysponują już przemysłem elektromaszynowym będącym ważnym kooperantem dla wielu globalnych koncernów przemysłowych.

Tabela 6. Prognoza kształtowania się PKB w Ameryce Łacińskiej i Karaibach na tle świata w latach 2015-2021

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Wzrost PKB w Ameryce Łacińskiej i Karaibach (w %)	-0,1	-0,5	1,5	2,1	2,6	2,7	2,8
Wzrost PKB na świecie (w %)	3,1	3,2	3,5	3,6	3,8	3,8	3,9
Udział Ameryki Łacińskiej i Karaibów w światowym PKB (w %)	6,9	6,1	6,0	5,9	5,9	5,9	5,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IMF, *World Economic Outlook Database, April 2016* [online] <http://www.imf.org> [dostęp 7 czerwca 2016 r.].

²⁸ J. Gocłowska-Bolek, *Innowacyjność gospodarcza i społeczna jako strategia rozwoju Ameryki Łacińskiej w perspektyw ie historycznej*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 2014, t. XCIII, s. 263-280.

Według prognoz MFW Ameryka Łacińska wraz z Karaibami będzie się rozwijać wolniej niż pozostałe części świata. W efekcie zmniejszy się jej udział w światowym PKB z 6,9% w 2015 r. do 5,9% w 2021 r. (zob. tab. 6). Tempo rozwoju gospodarczego w Ameryce Łacińskiej w najbliższych latach w dużym stopniu będzie zależało od kształtowania się cen surowców na rynku światowym i napływu kapitału, głównie w postaci BIZ.

Bibliografia

- Ambasada RP w Limie, *Górnictwo i energetyka* [online] <http://www.msz.gov.pl> [dostęp 25 maja 2016 r.].
- BP, *BP Statistical Review of World Energy 2015* [online] <http://www.bp.com> [dostęp 26 maja 2016 r.].
- Brea J., *Population Dynamics in Latin America*, in: Population Bulletin, Vol. 58, No.1, Population Reference Bureau, Washington, DC, 2003
- CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2012*, Naciones Unidas, Santiago 2012.
- CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2015*, Naciones Unidas, Santiago 2015.
- ECLAC, *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean*, United Nations, Santiago 2015.
- Germany Trade & Invest* [online] <http://www.gtai.de> [dostęp 25 maja 2016 r.].
- Goćłowska-Bolek J., *Ameryka Łacińska - tendencje rozwojowe po globalnym kryzysie*, „Studia Ekonomiczne” 2013, nr 2.
- Goćłowska-Bolek J., *Innowacyjność gospodarcza i społeczna jako strategia rozwoju Ameryki Łacińskiej w perspektywie historycznej*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 2014, t. XCIII.
- IMF, *World Economic Outlook Database, April 2016* [online] <http://www.imf.org>.
- Kröhnert S., *Bevölkerungsentwicklung in Latein Amerika*, Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, <http://www.berlin-institut.org> [dostęp 23 maja 2016 r.].
- Michałowski T., *Integracja w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach*, w: *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, red. R. Orłowska, K. Żołądkiewicz, PWE, Warszawa 2012.
- Mucha K., *Strategia bezpośredniego celu inflacyjnego w krajach Ameryki Łacińskiej w czasie kryzysu i ożywienia*, w: *Charakter ożywienia po kryzysie*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2014.
- Seibt P., *Angst vor dem Abstieg*, Spiegel Online, 11.06.2015 [online] <http://www.spiegel.de> [dostęp 26 maja 2016 r.].
- Sinnott E., Nash J., de la Torre A., *Los recursos naturales en América Latina y el Caribe*, Banco Mundial, Washington D.C. 2010.
- Sordyl M., *Wpływ kryzysu i ożywienia na rynki pracy w krajach Ameryki Łacińskiej*, w: *Charakter ożywienia po kryzysie*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2014.
- UNCTAD [online] <http://unctadstat.unctad.org/> [dostęp 7 czerwca 2016 r.].
- UNESCO [online] <http://en.unesco.org> [dostęp 23 maja 2016 r.].
- United Nations, *Human Development Report 2015*, New York 2015.
- United Nations, *World Investment Report 2015*, New York and Geneva 2015.
- United Nations, *World Population Prospects: 2015 Revision* [online] <http://esa.un.org/unpd/wpp/> [dostęp 24 maja 2016 r.].

U.S. Department of the Interior, *USGS Mineral Commodity Summaries 2016*, U.S. Geological Survey [online] <http://minerals.usgs.gov> [dostęp 24 maja 2016 r.].

World Bank, *World Development Indicators* [online] <http://data.worldbank.org> [dostęp: 24 maja 2016 r.].

POCZUCIE I POMIAR SZCZĘŚCIA POLAKÓW I LITWINÓW. ANALIZA PORÓWNAWCZA

Streszczenie

Przedmiotem rozważań jest poczucie i pomiar szczęścia jako kategorii ekonomicznej. Zainteresowanie tą kategorią wśród ekonomistów jest coraz większe; poszukuje się coraz sprawniejszych metod jej pomiaru.

Pierwsza część artykułu próbuje zdefiniować pojęcie szczęścia począwszy od filozofów starożytnych, szkołę klasyczną, ekonomię subiektywno-marginalistyczną do czasów współczesnych. W drugiej części przedstawiono różne mierniki szczęścia i porównano, jak kształtują się ich wartości w Polsce i na Litwie. Głównym celem artykułu jest analiza porównawcza poczucia szczęścia w obu krajach.

MEASUREMENT AND SENSE OF HAPPINESS OF POLES AND LITHUANIANS. COMPARATIVE ANALYSIS

Summary

Measurement and sense of happiness as an economic category is under consideration. The interest in this category among economists is increasing, thus they are looking for more and more efficient indicators to measure this category.

First part of this article tries to define the concept of happiness starting from ancient philosophers, classical school, subjective-marginalist economics to contemporary times. The second part presents the various indicators of happiness and compares how their values are shaped in Poland and in Lithuania. The main goal of this article is the comparative analysis of the measurement of happiness in both countries.

Keywords: happiness, measurement of happiness, Poland, Lithuania.

Wstęp

Pojęcie szczęścia w ostatnich latach stało się obiektem zainteresowania ekonomistów. Pojawiło się pojęcie ekonomii szczęścia. Tworzone są różne mierniki, za pomocą których ustala się wartość tej kategorii. Pomijając pewne ułomności pomiaru, należy zwrócić uwagę na samo wprowadzenie go w obszar ekonomii i próby budowania na tej podstawie pewnych koncepcji.

Celem rozważań jest zdefiniowanie pojęcia szczęścia, począwszy od ujęć starożytnych filozofów, przez ekonomię klasyczną, subiektywno-marginalistyczną aż do czasów współczesnych oraz porównanie mierników szczęścia dla Polski i Litwy, jak również

¹ Prof. dr hab. Urszula Zagóra-Jonszta – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii.

odpowieź na pytanie, w którym kraju ludzie uważają się za szczęśliwszych i jak kształtują się owe mierniki na tle pozostałych państw.

1. Pojęcie szczęścia

Od czasów starożytnych, pojęcie szczęścia przynależało do filozofii, jako że to filozofowie przez stulecia objaśniali istotę życia gospodarczego, postrzegając je w kategoriach etyczno-moralnych. Na przestrzeni wieków powstawały liczne rozprawy poświęcone tej kategorii. Już greccy filozofowie starali się dojść czym jest szczęście. Dla Platona było ono cnotą, dla Arystotelesa samodoskonaleniem poprzez umiarkowane życie. W *Etyce nikomachejskiej* utożsamiając pojęcie celu z pojęciem dobra pisał, że jest nim szczęście, ponieważ „[...] do szczęścia dążymy zawsze dla niego samego, a nigdy dla czegoś innego”². Pewne dobra mają charakter dwoisty, np. zaszczyty, przyjemności i cnoty, które człowiek chce osiągnąć dla nich samych. Jednocześnie stanowią one środki do osiągnięcia szczęścia. Epikur utożsamiał szczęście z przyjemnością intelektualną i duchową, rzymski filozof Seneka – z życiem zgodnym z naturą, filozofowie chrześcijańscy starożytności i wieków średnich – z Bogiem. Islam wiązał szczęście z postępowaniem zgodnym z wolą Allacha, buddyzm – z wyzbyciem się pragnień (stan nirwany), bowiem żaden człowiek nie mógł zrealizować ich wszystkich. Przez długie wieki szczęście nie posiadało więc wymiaru materialnego i nie było powiązane z celami ekonomicznymi.

Wraz z rewolucją przemysłową i rozwojem nowoczesnego społeczeństwa nastąpiło szybkie przeobrażenie stosunków gospodarczych. Narodziła się ideologia utylitaryzmu, którego głównym wyrazicielem był Jeremy Bentham oraz obaj Millowie (ojciec - James i syn - John Stuart). Dla ekonomii klasycznej stała się nową wykładnią filozoficzną. Zakładała ona „największe szczęście największej liczby ludzi”. W myśl tej idei każdy człowiek dążył do szczęścia i nie wolno było mu w tym przeszkadzać. Szczęście było celem ludzkiego życia. Jednak tylko nieliczni je osiągnęli. Większość była nieszczęśliwa, ale taki był porządek rzeczy. Samo dążenie do osiągnięcia szczęścia kreowało postęp a każda próba ingerencji hamowała go. Honor, godność, samorozwój oraz umiłowanie porządku, piękna i władzy dla J. S. Mill, epigona ekonomii klasycznej, były najważniejsze i prowadziły do osiągnięcia szczęścia. Tym samym uważał, że nie można je postrzegać tylko w wymiarze ilościowym. Według niego lepiej być niezadowolonym człowiekiem niż zadowoloną świnia, nieszczęśliwym Sokratesem niż zadowolonym głupcem³. Ze słów tych płynie wniosek, że bycie inteligentnym i szlachetnym ma większą wartość niż możliwość zaspokojenia wszystkich potrzeb materialnych. A jednak klasycy, a po nich przedstawiciele nurtu subiektywno-marginalistycznego mocno sprzęgali poczucie szczęścia z wymiarem materialnym, chociaż Vilfredo Pareto⁴ twierdził, że maksymalizacja użyteczności nie musi być tożsama z poczuciem szczęścia⁵. Przyjemność

² Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, PWN, Warszawa 1982, ks. I, 1097b.

³ J. S. Mill, *Utylitaryzm*. [w:] *Utylitaryzm. O wolności*, PWN, Warszawa 1959, s. 18.

⁴ Jeden z przedstawicieli szkoły matematycznej lozańskiej, wchodzącej w skład nurtu subiektywno-marginalistycznego.

⁵ P. Michoń, *Ekonomia szczęścia*, Dom Wydawniczy Harasimowicz, Poznań 2010, s. 28-38.

pochodziła z produkcji, zatem maksymalizację przyjemności gwarantowała maksymalizacja produkcji. Wraz z rozwojem ekonomii klasycznej nastąpiło więc oderwanie rozważań nad szczęściem od wymiaru etycznego. Jeżeli w ostatecznym rozrachunku liczył się wzrost bogactwa, przede wszystkim tego w wymiarze materialnym, to prawa moralne musiały zejść na dalszy plan. Można było nawet poświęcić interes jednostek, a nawet pewnych grup w imię wzrostu dobrobytu ogólnego. Jak słusznie podkreśla J. Filek „Bentham zaproponował kalkulację przyjemności, a za wspólny miernik uznał pieniądź. Innymi słowy przyjął, że wszystkie przyjemności i przykrości da się przeliczyć na pieniądze”⁶. Niestety współczesna ekonomia głównego nurtu kroczy ścieżką wyznaczoną przez utylitaryzm, wzmagając niebezpieczeństwo degradacji środowiska naturalnego, eksplozji demograficznej, marnotrawstwa zasobów naturalnych oraz kryzysu systemu wartości i moralności⁷.

2. Zainteresowanie szczęściem i poczucie szczęścia

Zainteresowanie kategorią szczęścia przez ekonomistów nastąpiło w drugiej połowie XX w. i nabrało cech obiektywnych. Prowadzi się badania ankietowe mające na celu porównywanie poziomu szczęścia w różnych grupach społecznych, w różnych krajach i w różnym czasie. Ankietowani sami oceniają poziom własnego szczęścia na podstawie takich czynników jak: dochód i jego zróżnicowanie, stan zdrowia, praca, życie rodzinne, płeć, rasa, stan środowiska naturalnego, klimat itp.⁸ Jednocześnie czynione są próby zastępowania miernika PKB między innymi miernikami szczęścia⁹. W 1990 r. agenda ONZ UNDP wprowadziła miernik rozwoju społecznego (Human Development Index); Wielka Brytania, obok PKB, posługuje się miarą krajowego rozwoju; w 2008 r. we Francji powołano Komisję do spraw Pomiaru Gospodarki i Postępu Społecznego kierowaną przez J. Stiglitz, która dowiodła niewystarczalności i zwodniczości miernika PKB oraz postulowała posługiwanie się innymi subiektywnymi miernikami, w tym miernikiem szczęścia¹⁰.

Współczesne definicje szczęścia nastrożają sporo problemów. Nie ma uniwersalnej miary, za pomocą której można by zmierzyć obiektywnie poczucie szczęścia. Skrajny materializm odbiera radość życia, pieniądze to nie wszystko. Jednak część ludzi nadal poszukuje szczęścia w dobrach materialnych, część natomiast szuka sensu istnienia w przestrzeganiu zasad moralnych, w cnotach charakteru¹¹. Na pytanie czy ludzie bogaci są szczęśliwi, odpowiedź wydaje się pozytywna. Okazuje się jednak, że zależność między bogactwem a szczęściem polega na tym, iż ludzie szczęśliwi są bardziej zadowoleni, przychylnie nastawieni do otoczenia i więcej zarabiają. Wieloletnie badania prowadzone przez

⁶ J. Filek, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001, s. 39-40.

⁷ Zwracają na to uwagę autorzy Raportu Rady Klubu Rzymskiego A. King, B. Schneider, *Pierwsza rewolucja globalna. Jak przetrwać?*, Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa 1992.

⁸ <http://hdr.undp.org/en/data> [dostęp: 15.12.2015].

⁹ Po raz pierwszy miernik Narodowego Szczęścia Brutto wprowadził w 1972 r. król Bhutanu, zastępując miernik PKB. <http://www.grossnationalhappiness.com/articles> [dostęp: 15.12.2015].

¹⁰ J. S. Stiglitz, A. Ben, J. P. Fitoussi, *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarczy, PWE*, Warszawa 2013.

¹¹ J. Czapiński, *Szczęście – złudzenie czy konieczność? Cebulowa teoria szczęścia w świetle nowych danych empirycznych* [w] M. Kofta, T. Szustrowa (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2001, s. 268.

profesorów Eda Dienera i Martina Seligmana dowodzą, że ludzie szczęśliwi uzyskują wyższe dochody niż nieszczęśliwi. Większe zadowolenie z obranych studiów studentów pierwszego roku było pozytywnie skorelowane z ich wyższym wynagrodzeniem po 19 latach. Widać to było szczególnie wśród osób pochodzących z rodzin zamożnych. Można to zinterpretować w ten sposób, że osoby te mają szerokie pole wyboru, a ich produktywność w największym stopniu zależy od ich pozytywnego nastawienia.

Z pewnością na pytanie czy główna wygrana w toto-lotka przyniesie szczęście, odpowiedź będzie jednoznacznie twierdząca. Pytanemu wydaje się, że kilkumilionowa wygrana zapewni mu szczęście na długie lata. Tymczasem przeprowadzone w latach 70. ubiegłego wieku przez Philipa Brickmana i jego zespołu z Northwestern University badania dowodzą, że tak nie jest. Rozesłał on kwestionariusze do osób, które rok wcześniej wygrały duże sumy pieniędzy oraz do tych, które uległy poważnym wypadkom, w konsekwencji których zostały kalekami. Kwestionariusze dotyczyły określenia poziomu szczęścia przed, w chwilę po, oraz w rok po tych wydarzeniach. Wynika z nich, że ludzie przystosowują się zarówno do najbardziej ekscytujących jak i najbardziej traumatycznych wydarzeń. W rok po wygranej lub po wypadku, który przykuł ich na resztę życia do wózka, poziom szczęścia członków obu grup powrócił do poziomu wyjściowego, sprzed tych wydarzeń¹². Znaczy to, że poczucie szczęścia jest cechą stabilną, zależną w dużym stopniu od uwarunkowań genetycznych, jak również od akceptacji przez otoczenie, posiadania rodziny, dobrego małżeństwa itp. Zgodnie z tym, co pisze J. Czapiński, każdy człowiek posiada wrodzony atraktor szczęścia, którego właściwością jest to, że niezależnie od kolei losu dąży do „zadanego” (właściwego dla danego człowieka) poziomu dobrostanu. Nie gwarantuje on dobrego stanu psychicznego w każdych warunkach, ale niezależnie od tego, czy człowiek sobie obiektywnie z trudną sytuacją poradził, czy też nie, samoistnie przywraca „właściwy” dla danej jednostki poziom dobrostanu. W pierwszej kolejności powinien przywracać „właściwy” poziom najważniejszego aspektu dobrostanu jakim jest wola życia. Ona decyduje bowiem o odpowiedzi na pytanie „być czy nie być” i wpływa na ogólne zadowolenie z życia, poczucie sensu życia, bilans doświadczanych emocji, zdolność mobilizacji czyli tzw. ogólny dobrostan subiektywny oraz, w dalszej kolejności, na zadowolenie z poszczególnych, cząstkowych aspektów życia (tzw. satysfakcje cząstkowe)¹³.

Nowa dyscyplina, jaką jest ekonomia szczęścia powstała w zasadzie dopiero w latach 60. ubiegłego wieku. Przez ekonomię głównego nurtu z reguły nie jest traktowana poważnie, a do wyników jej badań neoliberalowie odnoszą się z przymrużeniem oka. Prekursorem ekonomii szczęścia jest Abraham Maslow. Oprócz społecznych czynników, jak miłość, samorealizacja, wymieniał też czynniki materialne. W ten sposób powstała piramida Maslowa, czyli piramida potrzeb fundamentalnych. Prowadzone coraz intensywniej badania wskazują na konieczność efektywnej współpracy jako warunek zbiorowego powodzenia. Kapitał społeczny w krajach wysoko rozwiniętych wpływa bardzo mocno na dobrostan psychiczny. Jak wykazuje w swoich badaniach J. Czapiński stworzenie własnego know-how i własnego kapitału wymaga synergii

¹² <http://badania.net/ekonomia-szczescia/> [dostęp: 21.03.2016].

¹³ J. Czapiński i T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2015, s. 205.

poczucia szczęścia z wysokim kapitałem społecznym. Polacy osiągnęli zadowalający poziom szczęścia, ale dla rozwoju innowacyjnej gospodarki brakuje im jeszcze kapitału społecznego. „Żyjemy ciągle w kulturze zawiści i nieufności. Nie wyruszyliśmy jeszcze w drogę ku społeczeństwu obywatelskiemu. Ale rozwijamy się, i to w całkiem niezłym tempie, nawet w okresie światowego kryzysu, tyle że w ostatnich latach dużo szybciej indywidualnie niż zespołowo”¹⁴. Na pytanie czym jest szczęśliwe, udane życie inaczej odpowiedzą eudajmoniści, inaczej hedoniści. Ci pierwsi będą poszukiwać szczęścia w osiąganiu sensu życia bez względu na koszty. Ci drudzy zrobią bilans przyjemności i przykrości i podejmą działania jeśli przyjemności będzie więcej, niezależnie od celów jakie się realizuje. W Polsce w 2015 r. było 40,7% eudajmonistów i 21,2% hedonistów¹⁵.

Współcześni ekonomiści podkreślają wymierność pojęcia szczęścia oraz bezpośrednią korelację z czynnikami ekonomicznymi. Prekursorem badań był holenderski uczony – socjolog i ekonomista Ruut Veenhoven, który do mierników szczęścia zaliczył: subiektywne odczucie, długowieczność, dochód narodowy brutto, środowisko naturalne i najbliższe otoczenie¹⁶. Znalazł już ponad 30 tysięcy uwarunkowań szczęścia - na przykład to, że żyjący w związkach są szczęśliwsi od singli albo że do 25. roku życia zadowolenie z życia rośnie, a potem spada i wraca do pierwotnego poziomu dopiero na starość. Szczęście zależy od zarobków, sytuacji rodzinnej i wielu innych rzeczy. Zdaniem Veenhovena, zestawiając ze sobą te zależności, można określić jacy ludzie są szczęśliwi. Zaznaczył, że 80% szczęścia wynika z tego, czy spełniamy potrzeby określone w piramidzie Masłowa. Jednocześnie jak sam podkreślał, jego zestawienie szczęśliwych krajów "to tylko suche dane".

Psycholog Jacek Doliński uważa, że takie badania przydają się chyba tylko samym badającym. Słowa Dolińskiego potwierdza wielu socjologów, którzy często podkreślają, że poczucie szczęścia uzależnione jest od tego, jak wypadamy w porównaniu z innymi. Jeżeli wypadamy słabo przy innych, może to znacząco zmienić naszą perspektywę oraz obraz położenia życiowego. I mimo, że do tej pory nie narzekaliśmy na nic, nagle okaże się, że jesteśmy nieszczęśliwi¹⁷. Tak więc kryteria oceny szczęścia zależą od różnych rzeczy: czy ktoś coś ma, czy ktoś kogoś zostawił. Na samopoczucie wpływają również pory roku, co nijak się ma do badań i indeksów. Wygląda więc na to, że badania nad szczęściem to ciekawa, ale bardzo trudna do interpretacji dziedzina. Nie oddają one tego, czy naprawdę jesteśmy szczęśliwi, a jedynie jak nam się żyje.

¹⁴ J. Czapiński i T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011, s. 353.

¹⁵ J. Czapiński i T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2015. ...*, op. cit., s. 199.

¹⁶ <http://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/ekonomia-szczescia/> [dostęp: 20.03.2016].

¹⁷ <http://natemat.pl/58365,polska-na-13-miejscu-w-rankingu-szczesliwosci-czy-da-sie-zmierzyc-szczescie-takie-badania-sa-szkodliwe> [dostęp: 10.03.2016].

3. Mierniki szczęścia dla Litwy i Polski

Zgodnie z definicją wielkiego polskiego filozofa Władysława Tatarkiewicza szczęście to „pełne i trwałe zadowolenie z całości życia”¹⁸. Czy w związku z tym możliwe jest permanentne jego odczuwanie? Chyba nie.

Jak już wspomniano, zainteresowanie ekonomistów kategorią szczęścia doprowadziło do powstania nowej subdyscypliny naukowej - ekonomii szczęścia. Powstają również nowe mierniki, jak np. Indeks Szczęśliwej Planety (Happy Planet Index - HPI), obliczany od 2006 r., który uwzględnia PKB/1 mieszkańca, zadowolenie z życia mierzone ankietowaniem losowo wybranych mieszkańców, oczekiwaną długość życia, poziom ingerencji w środowisko naturalne wyliczany na podstawie zużycia zasobów naturalnych przez 1 mieszkańca.

$$\text{HPI} = \frac{\text{odczuwany dobrostan} \times \text{oczekiwana długość życia}}{\text{ślad ekologiczny}^{19}}$$

Według tego miernika światową czołówkę tworzą państwa Ameryki Łacińskiej, których mieszkańcy są najbardziej zadowoleni z życia i które charakteryzują się niską energochłonnością gospodarek. W tym rankingu państwa europejskie wypadają słabo. Miernik ten nie uwzględnia poziomu bezpieczeństwa, dlatego w czołówce znajdują się kraje o wysokiej przestępczości. W 2009 r. Polska była na 77. miejscu, Litwa na 86. W 2012 r. pierwsze miejsce zajęła Kostaryka, drugie Wietnam, trzecie Kolumbia²⁰. Polska uplasowała się na 71. miejscu z wartością miernika HPI – 42,6, Litwa na 120 osiągając wartość 34,6²¹. W 2015 r. Polska zajęła 40. miejsce, Litwa 56. Mimo że indeks HPI jest przejrzysty, łączy w sobie zarówno twarde jak i miękkie kryteria oceny szczęścia, to jednak też ma wady. Pojęcie i poczucie szczęścia jest uwarunkowane kulturowo i ma charakter subiektywny, stąd porównania w skali światowej mogą być obarczone sporym błędem.

Tabela 1. Wartości elementów miernika HPI dla Polski i Litwy w 2012 r.

	Dobrostan	Długość życia	Ślad ekologiczny
Polska	5,8	76,1	3,9
Litwa	5,1	72,2	4,4

Źródło: <http://www.happyplanetindex.org/data/> [dostęp: 10.03.2016].

¹⁸ W. Tatarkiewicz, *O szczęściu*, PWN, Warszawa 1985, s. 31.

¹⁹ Ślad ekologiczny to szacowana liczba hektarów powierzchni łądu i morza potrzebna do rekompensacji zasobów zużytych na konsumpcję i absorpcję odpadów. Ślad mierzony jest w globalnych hektarach (gha) na osobę.

²⁰ K. Włodarczyk, *Ekonomia wobec poczucia szczęścia*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2014, z. 4, s. 358.

²¹ <http://www.happyplanetindex.org/data/> [dostęp: 10.03.2016].

Z pewnością słabsze poczucie szczęścia Litwinów przyczyniło się do ich dużej emigracji na Zachód. Litwa charakteryzuje się najwyższym ujemnym wskaźnikiem migracji wśród 27 państw Unii Europejskiej²². Największym powodzeniem wśród emigrantów cieszą się: Wielka Brytania, Irlandia, Niemcy i USA²³. Jak podano w marcu 2016 r. według najnowszego raportu ONZ World Happiness Index badającego szczęście na świecie Litwa znalazła się na 60. miejscu, wyprzedzając Estonię (72), Łotwę (68) i Białoruś (61), pozostała jednak w tyle za Rosją (56) i Polską (57)²⁴.

Na stronie OECD istnieje narzędzie zwane Your Better Life Index – BLI (Indeks Lepszego Życia), gdzie można samemu sprawdzić, ustalając własną wagę i znaczenie podanych kryteriów, który kraj byłby dla nas najlepszy do życia. Jest liczony od 2000 r. i uwzględnia takie składowe jak: warunki mieszkaniowe, dochody, pracę, społeczeństwo, edukację, środowisko, społeczne zaangażowanie, zdrowie, satysfakcję, bezpieczeństwo, równowagę praca – życie dla 34 państw członkowskich oraz dla Rosji i Brazylii. W 2012 r. najwyższą lokatę uzyskały: Australia, Szwecja, Kanada, Norwegia i Szwajcaria²⁵. Polska znalazła się na 25. miejscu. Rok później spadła o dwie pozycje. Litwa stała się członkiem OECD dopiero w kwietniu 2015 r., dlatego nie można dokonać porównania. Można jednak przypuszczać, że jego wartość byłaby jeszcze niższa niż dla Polski zważywszy na niewielki odsetek szczęśliwych Litwinów.

Tabela 2. Udziały składowych miernika BLI w Polsce w 2012 i 2015 roku*

Składowe miernika	Rok 2012	Rok 2015
Warunki mieszkaniowe	3,1	4,1
Dochody	1,1	1,3
Praca	5,2	4,9
Społeczeństwo	7,2	7,9
Edukacja	7,9	83
Środowisko	5,3	4,5
Społeczne zaangażowanie	5,5	5,3
Zdrowie	5,0	5,0
Satysfakcja z życia	3,9	3,6
Bezpieczeństwo	9,6	9,8
Równowaga praca - życie	7,1	5,6

*Maksymalnie można było uzyskać w każdej kategorii 10 punktów.

Źródło: *OECD Better Life Index*, <http://www.oecdbetterlifeindex.org> [dostęp: 10.12.2015].

²²J. Wołkonowski, *Przyczyny i struktura emigracji obywateli Litwy w okresie 2003-2013*, [w] J. Sokołowski, A. Żabiński (red.), *Polityka ekonomiczna*, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 348, Wrocław 2014, s. 442-443.

²³ Ibid., s. 445-446.

²⁴ <http://zw.litwa/litwini-mniej-szczesliwi-niz-polacy-rosjanie/> oraz <http://wyborcza.biz/biznes/1,149543,19774024,dania-najszybszym-krajem-na-swiecie-polska-na-57-miejscu.html#ixzz464cX0fAz> [dostęp: 20.03.2016].

²⁵ *OECD Better Life Index*, <http://www.oecdbetterlifeindex.org> [dostęp: 10.12.2015].

Najlepiej wypadamy pod względem edukacji i bezpieczeństwa, plasując się w ścisłej czołówce, najgorzej pod względem dochodów, w czym mocno odstawiamy od średniej państw OECD, sytuując się na końcu listy wraz z Meksykiem. W 2014 r. dla Polski udział płac w PKB wyniósł 46% czyli zaraz po Litwie najmniej w Unii Europejskiej. To o 10 punktów procentowych mniej niż średnia unijna²⁶.

W Wielkiej Brytanii opracowano wzór na szczęście w oparciu o badania przeprowadzone na grupie ponad tysiąca osób.

$$\text{Szczęście} = P + 5 \times E + 3 \times H$$

P (Personal Characteristics) oznacza cechy osobiste (umiejętność adaptacji, podejście do życia, elastyczność)

E (Existence) to nasza egzystencja (zdrowie, stabilność finansowa, przyjaźń)

H (Higher Order Needs) określa potrzeby wyższego rzędu (poczucie własnej wartości, oczekiwania, ambicje, poczucie humoru). Ze wzoru wynika, że mają one trzy razy większy wpływ na nasze poczucie szczęścia aniżeli cechy osobiste. Natomiast czynniki określające naszą egzystencję są aż pięć razy ważniejsze.

Badania pokazują też, że większość ludzi nie wie, czym jest szczęście mylnie utożsamiając je z bogactwem materialnym. Tymczasem okazuje się, że ludzie bogaci wcale nie czują się bardziej szczęśliwi od tych, którzy mogą tylko pomarzyć o bogactwie. Ludzie mają tendencję do koncentrowania się na tym, czego im brakuje i dlatego niewielu uważa się za szczęśliwych²⁷.

Ekonomia szczęścia próbuje znaleźć odpowiedź na pytanie: czy bogactwo powoduje wzrost szczęścia? W 1974 r. R. Easterlin, w oparciu o przeprowadzone badania uznał, że nie ma wyraźnego związku między szczęściem a dobrobytem materialnym, co nazwano paradoksem Easterlina²⁸. Zależności te próbują również ustalić wspomniani wcześniej autorzy Komisji do spraw Pomiaru Gospodarki i Postępu Społecznego²⁹. Większość badań wskazuje jednak, że wśród ludzi nieszczęśliwych prawie wcale nie ma bogatych.

Ekonomia szczęścia sformułowała następujące wnioski:

- poczucie szczęścia zależy w dużym stopniu od statusu materialnego, ale również od relacji rodzinnych i z innymi ludźmi, stanu zdrowia, jakości środowiska naturalnego;
- istotnym czynnikiem jest relatywność dochodu w stosunku do innych osób. Im większe różnice, tym większy spadek poczucia szczęścia w danej grupie społecznej;
- bezrobocie mocno wpływa na spadek poczucia szczęścia;
- z reguły ludzie przewidują wzrost szczęścia w przyszłości, ponieważ przeceniają wpływ bieżącej konsumpcji na przyszły poziom zadowolenia;

²⁶ W. Matusiak, *Polska krajem poddostawców. Utkwiliśmy w pułapce niskich płac?*, Gazeta Wyborcza z 28.10.2015.

²⁷ <http://www.standard.co.uk/news/happiness%E2%80%93p5xe3xh-7224117.html> [dostęp: 10.12.2015].

²⁸ K. Włodarczyk, *Ekonomia wobec poczucia szczęścia*, op. cit., s. 350.

²⁹ J. S. Stiglitz, A. Ben, J. P. Fitoussi, *Błąd pomiaru. ...*, op. cit.

- wprawdzie mieszkańcy krajów bogatych są szczęśliwsi, ale po przekroczeniu pewnej granicy dochodu nie wpływa on już w widoczny sposób na wzrost poczucia szczęścia. Inni naukowcy dowodzą jednak, że taka granica dochodu nie istnieje³⁰.

Mimo że pomiary szczęścia budzą zrozumiałe kontrowersje, nadal się je doskonalili. Światowy Pomiar Wartości (World Value Survey), analizując takie elementy jak: postrzeganie życia, środowisko, praca, rodzina, polityka i społeczeństwo, religia i etyka oraz narodowość, stworzyła ranking państw. Każdy kraj mógł otrzymać od 0 do 200 punktów. Poniżej 140 punktów uzyskiwały państwa najmniej szczęśliwe, od 140 do 170 – średnio szczęśliwe i powyżej 170 punktów – najszczęśliwsze. Litwa znalazła się w drugiej grupie ze 142,2 punktami, Polska w trzeciej, uzyskując 179,3 punktów. Estonia i Łotwa znalazły się w grupie pierwszej (odpowiednio 133 i 111,1 punktów). Badania obejmowały lata 2005-2008. Najszczęśliwsza okazała się Islandia (194,3 punktów), Nowa Zelandia (193,8), Norwegia (192,8), Szwecja (192,4) oraz Irlandia (192,2)³¹.

Według badań Instytutu Gallupa respondenci oceniają swoje życie w skali od 1 do 10 (10 oznacza najlepsze życie). W tym rankingu w 2011 r. na 155 krajów Polska zajęła 52. miejsce, a Litwa 59. Pierwsze miejsce przypadło Danii, a po niej Finlandii i Szwecji, końcowe lokaty wśród państw Unii Europejskiej zajęły Węgry (95), Łotwa (105) i Bułgaria (146)³².

W korelacji z badaniami psychologów i socjologów powstał nowy konstrukt – dobrostan psychiczny i jakość życia (Quality of Life Index). Bada bardzo szczegółowo wpływ różnych czynników ekonomicznych na satysfakcję z życia. Bierze pod uwagę dostępność dóbr, bezpieczeństwo finansowe, więzy rodzinne, życie seksualne, zadowolenie z pracy i długowieczność. Polska zajęła 29. miejsce (153,61), Litwa 40. miejsce (134,33)³³. W skład tego indeksu weszły też:

- koszty utrzymania i siły nabywczej
- przystępność mieszkań
- zanieczyszczenia, w tym powietrza i wody
- wskaźniki przestępczości
- jakość systemu opieki zdrowotnej
- ruch (czasy dojazdów).

World Values Survey prowadzi sondaż wśród respondentów 75 państw, zadając pytanie: czy jesteś szczęśliwy/a? Odsetek ludzi bardzo szczęśliwych w wybranych krajach kształtował się następująco (tab. 3).

Z tabeli wynika, że najmniej szczęśliwi są mieszkańcy byłych republik radzieckich. Jak stara się wytłumaczyć Małgorzata Pink na większe poczucie szczęścia wpływa również pobłażliwość kultury, w której się żyje oraz przekonanie o niemożliwości odwrócenia swojego

³⁰K. Włodarczyk, *Ekonomia wobec poczucia szczęścia*, op. cit., s. 351.

³¹ *Map of Happiness*,

<http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurveyMaps.jsp?Idioma=1&SeccionTexto=0404&NOID=103> [dostęp: 9.02.2015].

³²<http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/Sachs%20Writing/2012/World%20Happiness%20Report> [dostęp: 11.02.2015].

³³ http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp [dostęp: 20.03.2016].

losu. Dlatego mieszkańcy krajów arabskich i Afryki są szczęśliwsi niż kultury judeochrześcijańskiej, którzy bardziej cierpią z powodu niedoboru³⁴.

Tabela 3. Odsetek respondentów deklarujących, że są bardzo szczęśliwi w latach 2005-2014

Kraje o najniższym odsetku ludzi bardzo szczęśliwych		Kraje o średnim odsetku ludzi bardzo szczęśliwych		Kraje o najwyższym odsetku ludzi bardzo szczęśliwych	
Litwa	4,8%	Niemcy	19,9%	Holandia	41,9%
Białoruś	5,4%	Polska	22,1%	Szwecja	43,1%
Estonia	6,8%	Japonia	29,2%	Kanada	46,4%
Łotwa	6,8%	Finlandia	29,6%	Islandia	46,7%
Rosja	11,0%	Brazylia	34,1%	Wielka Brytania	50,8%
Ukraina	11,6%	USA	34,4%	Meksyk	58,5%
Gruzja	12,2%	Australia	35,4%	Nigeria	66,8%

Źródło: M. Pink, *Rozwój gospodarczy a poczucie szczęścia Polaków w kontekście tendencji światowych po 1989 roku*. [w] M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, z. 41, (1/2015), Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2015, s. 298-299.

Przedstawione tu mierniki szczęścia nie wyczerpują listy. Jest ich więcej, ale żaden nie jest idealny. Trudno bowiem mierzyć coś, co nie daje się skutecznie skwantyfikować. Stąd nadal trwają usilne poszukiwania stworzenia najlepszego miernika.

Wnioski

Przedstawione wyniki pomiaru szczęścia skłaniają do sformułowania następujących wniosków:

1. nie ma jednej definicji szczęścia ani jednego uniwersalnego miernika jego wartości;
2. poczucie szczęścia jest kategorią subiektywną, zależną od wielu czynników;
3. w skład zaprezentowanych mierników szczęścia, obok elementów twardych, mierzalnych wchodzi również miękkie, niemierzalne, które trudno skwantyfikować;
4. żaden z przedstawionych mierników nie jest idealny. Każdy z nich zawiera różne składniki, których wartość wpływa na ogólne poczucie szczęścia;
5. odsetek ludzi szczęśliwych w Polsce jest wyższy (co piąty Polak) aniżeli na Litwie (co dwudziesty Litwin), jednak oba państwa nie zajmują wysokiego miejsca na tle pozostałych krajów świata;
6. we wszystkich przedstawionych rankingach Polska plasuje się wyżej aniżeli Litwa, co może wynikać między innymi z położenia geopolitycznego obu państw i większego

³⁴ M. Pink, *Rozwój gospodarczy a poczucie szczęścia Polaków w kontekście tendencji światowych po 1989 roku*. [w] M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, z. 41, (1/2015), Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2015, s. 303.

poczucia zagrożenia Litwinów ze strony Rosji, a być może również z faktu, że Litwa jest państwem małym;

7. mieszkańcy państw, które wcześniej były republikami Związku Radzieckiego wykazują słabsze poczucie szczęścia aniżeli mieszkańcy pozostałych krajów posocjalistycznych, co też tłumaczy gorsze wyniki Litwy w tym zakresie.

Bibliografia

Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, PWN, Warszawa 1982.

Czapiński J. i Panek T. (red.), *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011.

Czapiński J. i Panek T. (red.), *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2015.

Czapiński J., *Szczęście – złudzenie czy konieczność? Cebulowa teoria szczęścia w świetle nowych danych empirycznych* [w] M. Kofta, T. Szustrowa (red.), *Złudzenia, które pozwalają żyć*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2001.

Filek J., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001.

King A., Schneider B., *Pierwsza rewolucja globalna. Jak przetrwać?*, Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa 1992.

Matusiak W., *Polska krajem poddostawców. Utkwiliśmy w pułapce niskich plac?*, Gazeta Wyborcza z 28.10.2015 r.

Michoń P., *Ekonomia szczęścia*, Dom Wydawniczy Harasimowicz, Poznań 2010.

Mill J. S., *Utylitaryzm*. [w] *Utylitaryzm. O wolności*, PWN, Warszawa 1959.

Pink M., *Rozwój gospodarczy a poczucie szczęścia Polaków w kontekście tendencji światowych po 1989 roku*. [w] M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, z. 41, (1/2015), Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2015.

Stiglitz J. S., Ben A., Fitoussi J. P., *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, PWE, Warszawa 2013.

Tatarkiewicz W., *O szczęściu*, PWN, Warszawa 1985.

Włodarczyk K., *Ekonomia wobec poczucia szczęścia*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2014, z. 4.

Wolkonowski J., *Przyczyny i struktura emigracji obywateli Litwy w okresie 2003-2013*, [w] J. Sokołowski, A. Żabiński (red.), *Polityka ekonomiczna*, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 348, Wrocław 2014.

<http://badania.net/ekonomia-szczescia/> [dostęp: 21.03.2016].

<http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/Sachs%20Writing/2012/World%20Happiness%20Report> [dostęp: 11.12.2015].

<http://www.happyplanetindex.org/data/> [dostęp: 10.12.2015].

<http://hdr.undp.org/en/data> [dostęp: 15.12.2015].

<http://www.grossnationalhappiness.com/articles>

oraz <http://info.wyborcza.biz/szukaj/gospodarka/ranking+pa%C5%84stwa> [dostęp: 15.12.2015].

<http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurveyMaps.jsp?Idioma=I&SeccionTexto=0404&NOID=103> [dostęp: 9.12.2015].

<http://natemat.pl/58365,polska-na-13-miejscu-w-rankingu-szczesliwosci-czy-da-sie-zmierzyc-szczescie-takie-badania-sa-szkodliwe> [dostęp: 10.03.2016].

http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp [dostęp: 20.03.2016].

<http://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/ekonomia-szczescia/> [dostęp: 20.03.2016].

OECD Better Life Index, <http://www.oecdbetterlifeindex.org> [dostęp: 10.12.2015].

<http://www.standard.co.uk/news/happiness%E2%80%93p5xe3xh-7224117.html> [dostęp: 10.12.2015].

<http://wyborcza.pl/1,75477,19774024,dania-najszczesliwszym-krajem-na-swiecie-polska-na-57-miejscu.html#ixzz464cX0fAz> [dostęp: 20.03.2016].

<http://zw.lt/litwa/litwini-mniej-szczesliwi-niz-polacy-rosjanie/> [dostęp: 20.03.2016].

Ewa Jaska¹
Anna Parzonko²
Agnieszka Werenowska³

DOSTĘPNOŚĆ I WYKORZYSTANIE MEDIALNYCH ŹRÓDEŁ INFORMACJI W GOSPODARCE OPARTEJ NA WIEDZY

Streszczenie

Celem artykułu jest wskazanie najpopularniejszych medialnych źródeł informacji pokolenia Y i sposobów ich wykorzystania. W opracowaniu przedstawiono główne założenia gospodarki opartej na wiedzy i znaczenie medialnych źródeł informacji w społeczeństwie informacyjnym. W celu zdiagnozowania dostępności i potrzeb informacyjnych przeprowadzono badanie ankietowe w 2014 roku wśród młodzieży akademickiej studiującej w Wilnie (150 osób) i Warszawie (150 osób).

Analizując zachowania respondentów należy zauważyć, że cyberprzestrzeń jest dla nich szczególnie istotna w budowaniu relacji międzyosobniczych. Młodzi internauci w mniejszym stopniu zauważają rangę medialnych źródeł informacji, w tym mediów społecznościowych w komunikacji biznesowej, co należy łączyć z ich aktualnym statusem społecznym.

THE AVAILABILITY AND USE OF MEDIA SOURCES OF INFORMATION IN THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

Summary

The aim of this article is to identify the most popular media sources of Y generation and the way of using them. The study presents the main assumptions of the knowledge-based economy and the importance of media sources of information in the information society. In order to diagnose accessibility and information needs in 2014 there was a survey conducted among students studying in Vilnius (150 people) and Warsaw (150 people).

Analyzing the behavior of the respondents it should be noted that cyberspace for them is of particular importance in building relationships. Young Internet users to a lesser extent observe the status of media sources of information, including social media, in business communication, which should be connected with their current social status.

Keywords: media, Internet, information sources, knowledge-based economy.

Wstęp

Współcześnie główne czynniki rozwoju nowoczesnej gospodarki są definiowane w dwóch podstawowych koncepcjach: w teorii gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwa informacyjnego. Dla gospodarki opartej na wiedzy charakterystyczne są wysokie nakłady na

¹ Dr inż. Ewa Jaska - SGGW, Wydział Nauk Ekonomicznych.

² Dr inż. Anna J. Parzonko - SGGW, Wydział Nauk Ekonomicznych.

³ Dr inż. Agnieszka Werenowska SGGW, Wydział Nauk Ekonomicznych.

kapitał intelektualny i technologie informacyjne. Istotnym i ważnym źródłem informacji są media. Obecnie wysoce konkurencyjnym medium staje się Internet, ponieważ w obszarze przekazywania informacji sieć stwarza o wiele więcej możliwości niż prasa, radio czy telewizja. Dlatego wydawcy gazet uruchamiają wydania w wersji on-line, a nadawcy telewizyjni i radiowi zamieszczają swoje treści w Internecie, aby po zakończeniu emisji tradycyjnej oddziaływać dłużej na odbiorcę. Jednak skuteczność tych procesów w dużym stopniu wymaga zintegrowania edukacji i innych działań informacyjnych z aktualnym zapotrzebowaniem zmieniającej się gospodarki oraz społeczeństwa informacyjnego.

Celem artykułu jest wskazanie najpopularniejszych medialnych źródeł informacji i sposobów ich wykorzystania. W opracowaniu przedstawiono główne założenia gospodarki opartej na wiedzy i znaczenie medialnych źródeł informacji w społeczeństwie informacyjnym. W celu zdiagnozowania dostępności i potrzeb informacyjnych przeprowadzono badanie ankietowe w 2014 roku wśród młodzieży akademickiej studiującej w Wilnie (150 osób) i Warszawie (150 osób).

Analizując zachowania respondentów należy zauważyć, że cyberprzestrzeń jest dla nich szczególnie istotna w budowaniu relacji międzyosobniczych, w tym w nawiązywaniu kontaktów. Młodzi internauci w mniejszym stopniu zauważają rangę medialnych źródeł informacji, w tym mediów społecznościowych w komunikacji biznesowej, co należy łączyć z ich aktualnym statusem społecznym.

Medialne źródła informacji w gospodarce opartej na wiedzy

Wiedza techniczna, ekonomiczna i organizacyjna staje się niezbędna w zarządzaniu przedsiębiorstwem, a jednocześnie ma wpływ na poprawę konkurencyjności gospodarek zarówno w skali makro i mikro. Rozwijanie gospodarki opartej na wiedzy zostało opisane m.in. w raporcie opracowanym przez OECD i Bank Światowy w 2000 roku. Według autorów raportu jest to gospodarka, w której zasoby wiedzy są tworzone, przyswajane, upowszechniane i wykorzystywane bardziej efektywnie przez przedsiębiorstwa, organizacje, osoby fizyczne i społeczności⁴. Istotną cechą są także wysokie nakłady na kapitał intelektualny i technologie informacyjne. Jednak skuteczność tego typu działań jest możliwa w sytuacji skoordynowania edukacji i innych aktywności informacyjnych z aktualnym zapotrzebowaniem gospodarki.

Informacja staje się bardzo ważnym dobrem niematerialnym w społeczeństwie informacyjnym. Termin społeczeństwa informacyjnego został użyty pierwszy raz w 1963 roku w Japonii przez Tadao Umehao w artykule dotyczącym „przemysłów informacyjnych”⁵.

Z kolei Manuel Castells za najważniejszą cechę społeczeństwa informacyjnego uważa dążenie do poszukiwania nowych rozwiązań technologicznych, interaktywność i sieciowość. Castells podkreśla, że każdy sposób rozwoju oparty jest na wiedzy i informacji. Podobnie, jak

⁴ M. Staniewski, *Zarządzanie zasobami ludzkimi, a zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo WIZJA PRESS&IT, Warszawa 2008, s.18.

⁵ J. Papińska – Kacperek (red.), *Spoleczeństwo informacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 14.

Daniel Bell, zwraca uwagę na fakt, że rozwój społeczeństwa informacyjnego powoduje przesunięcie działalności gospodarczej z sfery produkcji na dostarczanie usług, a w związku z tym następuje wzrost zatrudnienia w dziale usług.⁶

W celu właściwego rozumienia zagadnień związanych z funkcjonowaniem poszczególnych podmiotów w warunkach gospodarki opartej na wiedzy ważne staje się rozróżnienie pomiędzy takimi pojęciami, jak informacja i wiedza. Według S. Forlicza informacja to dane docierające do podmiotu, a wiedza to zgromadzone przez podmiot dane o otaczającym świecie.⁷ Można zatem stwierdzić, że wiedza jest zastosowaniem informacji w działaniach praktycznych i jej użyteczność przejawia się w konkretnym zastosowaniu. Szczególna rola w rozwoju gospodarczym jest przypisywana informacji rynkowej. P.F. Drucker tak nazywa informacje, które umożliwiają zdefiniowanie nadawcy i odbiorcy, rynku oraz relacji ekonomiczno-finansowych, społeczno-prawnych, kulturowych, technologicznych, zachodzących pomiędzy rynkiem i jego uczestnikami.⁸

Spółeczeństwo informacyjne to nie tylko powszechność technologii komputerowych, ale to także zmiana warunków i stylu życia społecznego wskutek dokonującego się rozwoju technologicznego środków informacji i komunikacji. Zakładana w strategii społeczeństwa informacyjnego informatyzacja gospodarek ma prowadzić do rozwoju intelektualnego społeczeństw oraz tworzenia zasobów wiedzy.

Bardzo ważnym źródłem informacji w społeczeństwie informacyjnym są media. P. Sorlin w szerszym ujęciu definiuje media jako źródło informacji i rozrywki, ale równocześnie zauważa, że początkowo idei powstania mediów przyświecał cel wykorzystania nowoczesnych technologii do generowania zysku, a głównym czynnikiem rozwoju ekonomicznego miała być reklama.⁹

Zasięg i oddziaływanie mediów spowodowały, że współcześnie trudno jest sobie wyobrazić, chociaż jeden dzień bez informacji medialnej. Podstawową determinantą skutecznego przekazu medialnego jest audytorium, a jego odbiór jest uzależniony od wielu czynników. W celu odpowiedniego odczytania przekazu istotne jest na przykład jego skategoryzowanie, bowiem im dokładniejsza kategoryzacja, tym więcej informacji dociera do określonych odbiorców. Ważne jest także zrozumienie informacji, które jest zależne między innymi od kultury danego społeczeństwa. Często w przekazach nawiązuje się do aktualnych wydarzeń z kraju, aby przez ich pryzmat zainteresować konkretną informacją. Aby rozpoznać potrzeby informacyjne odbiorcy istotne jest otrzymanie informacji zwrotnej. W zależności od tego co było istotą przekazu, informacja zwrotna jaką otrzyma nadawca, może być bardzo wydłużona w czasie, bardzo szybka, lub może jej nie być w ogóle. Informacja zwrotna i częsty problem z jej otrzymaniem to jeden z głównych problemów przed jakim stoją nadawcy przekazów, wykorzystujący media tradycyjne.¹⁰

⁶ M. Castells, *Spółeczeństwo sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s.23,45.

⁷ E. Jaska, *Wybrane czynniki rozwoju obszarów wiejskich w gospodarce opartej na wiedzy*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, 2009, t.11, z. 4.

⁸ P. F. Drucker, *Mysli przewodnie Druckera*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa 2002, s.159.

⁹ P. Sorlin, *Mass media*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2001, s.11.

¹⁰ M. Golka, *Bariery w komunikowaniu i społeczeństwo (dez)informacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 55-60.

Z kolei w mediach nowych odbiorcy komunikatów są aktywni, nie prezentują tylko postaw biernych. Użytkownicy nowych środków społecznego przekazu współuczestniczą w tworzeniu informacji i opinii. Poprzez łatwy dostęp do sieci, stajemy się współtwórcami przekazu medialnego.

Ważną cechą nowych mediów jest integracja telekomunikacji polegająca na komunikacji i wymianie danych w obrębie jednego medium. Integracja może zachodzić na płaszczyźnie infrastrukturalnej, transportowej, zarządzania, usług i rodzajów danych. Podkreślana jest także interaktywność nowych mediów charakteryzowana w czterech wymiarach. Pierwszy z nich, przestrzenny, jest definiowany jako nawiązywanie dwustronne lub wielostronne komunikacji. Drugi z kolei to wymiar czasowy, określany jako możliwość komunikowania w dowolnym, zależnym od naszej woli, miejscu i czasie. Trzecim jest wymiar behawioralny, czyli możliwość zamiany roli, pomiędzy odbiorcą, a nadawcą, oraz zapewnienie kontroli nad zdarzeniami, które mają miejsce podczas trwania interakcji. Ostatnim, czwartym wymiarem interaktywności jest intelektualność, czyli zrozumienie znaczeń i kontekstów działań uczestników interakcji.¹¹

Dokonując porównania mediów tradycyjnych i nowych należy wymienić dziewięć zdolności komunikacyjnych jakimi są: szybkość, zasięg, pojemność, wierność, selektywność, interaktywność, obfitość bodźców, złożoność i ochrona prywatności.¹²

Zarówno media nowe, jak i część tradycyjnych (telefon, telewizja, radio) mają podobną szybkość kontaktu na całym świecie. Za pomocą telefonu czy poczty elektronicznej jesteśmy w stanie skontaktować się z dowolną osobą w obrębie całego świata. W przypadku nowych mediów zasięg jest bardzo duży, bowiem za pomocą linii telefonicznych i Internetu wszystkie państwa są podłączone do zintegrowanych sieci telekomunikacyjnych umożliwiających wymianę danych. Z kolei pojemność w przypadku nowych mediów jest znacznie większa niż w mediach tradycyjnych, w których pojemność zależy głównie od pamięci ludzkiej. Natomiast pamięć cyfrowa jest w stanie przechowywać niemal nieograniczoną liczbę informacji. Wierność informacji to kategoria, która również wyróżnia media nowe. Dane, liczby i informatyczność obrazów są precyzyjne, w przeciwieństwie do wieloznaczności przekazów bezpośrednich, na przykład telefonicznych. Selektywność wiadomości oraz adresatów to również ważna zdolność komunikacyjna. W nowych mediach grupy odbiorców są precyzyjnie określone, za ich pośrednictwem możliwe jest nawiązanie kontaktu z konkretnymi osobami. Szczególną cechą nowych mediów jest interaktywność, jednak nie jest to poziom konwersacji bezpośredniej, gdyż nie przesyłamy emocji i komunikatów niewerbalnych. Wiąże się to również z cechą obfitości bodźców, których nowe media nie mogą przekazać i tak na przykład telezakupy nie dorównają sprzedaży bezpośredniej w sklepie. Złożoność w nowych mediach jest również niska, bowiem przez sieć komputerową ciężko jest podejmować decyzje, czy prowadzić negocjacje. W przypadku nowych mediów jest trudna także ochrona prywatności, a praktycznie wręcz niemożliwa. Korzystając z radia, prasy, telewizji można użytkować

¹¹ M. Jeziński, *Nowe media a media tradycyjne: prasa, reklama, internet*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009, s. 308-310.

¹² Jan van Dijk, *Spoleczne aspekty nowych mediów. Analiza społeczeństwa sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s.16-19.

anonimowo, a w sieci tworzone są profile użytkowników i rejestrowane wszystkie wykonywane czynności.

Z powyższego porównania, wynika, że media nowe dają zdecydowanie więcej możliwości niż media tradycyjne. Jednakże pomimo wielu zalet nowych mediów istnieją też ich wady i pewne ograniczenia. Najważniejsze to zdecydowanie brak prywatności i anonimowości w sieci.

Tradycyjne źródła informacji, czyli prasa, radio i telewizja tracą na znaczeniu, wobec konkurencji nowych mediów oferujących odbiorcy możliwość interaktywnego i czynnego uczestnictwa w społeczeństwie informacyjnym. Dlatego nadawcy telewizyjni i radiowi zamieszczają swoje treści w Internecie, aby po zakończeniu emisji tradycyjnej oddziaływać dłużej na odbiorcę. Statystyczny Polak w 2014 roku oglądał telewizję 4 godziny 20 minut dziennie, słuchał radia 31 godzin tygodniowo i był zainteresowany lekturą prasy on-line. Liderem w tej ostatniej kategorii w 2014 był „Dziennik Gazeta Prawna” (9389 egz.), a w maju 2015 „Rzeczpospolita” (9482 egz.). Zmienia się także styl korzystania z mediów i 4,7% społeczeństwa polskiego oglądało filmy za pomocą smartfonu, a grupie internautów 37%.¹³ Wśród słuchaczy pokolenia Y wybierane jest w pierwszej kolejności radio RMF FM, a wśród najstarszych słuchaczy Program 1 Polskiego Radia. W przypadku odbioru programu telewizyjnego wzrasta zainteresowanie kanałami tematycznymi i proces ten jest obserwowany właśnie wśród młodego pokolenia odbiorców. Starsi widzowie pozostają przy programach uniwersalnych, czyli TVP 1 i TVP2, Polsat i TVN, chociaż ich udziały w rynku widowni z roku na rok są coraz mniejsze.

W Polsce od 2004 roku jest prowadzone badanie dostępności i wykorzystania nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) według metodologii skorelowanej z badaniami prowadzonymi w Unii Europejskiej.¹⁴ W tabeli poniżej przedstawiono dostępność do komputera i Internetu w latach 2011-2015.

Tabela 1. Dostępność do komputera i Internetu w latach 2011-2015 [%]

Kategoria gospodarstw	2011	2012	2013	2014	2015
Wyposażone w komputer	71,3	73,4	74,7	77,1	77,9
Regularnie korzystający z komputera	60,0	60,2	60,8	63,5	64,8
Z dostępem do Internetu	66,6	70,5	71,9	74,8	75,8
Szerokopasmowy dostęp do Internetu	61,1	67,0	68,8	71,1	71,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Chociaż w prezentowanym powyżej przedziale czasowym w każdej kategorii odnotowywano wzrost to jednak w 2014 roku około 9% Polaków mniej korzystało regularnie z komputera niż średnio w krajach Unii Europejskiej, ale w porównaniu z liderem rankingu Islandią (97%) było to mniej o 33%. Dostęp do Internetu w 2014 roku był niższy o 6% od średniej europejskiej, a o 21% niższy niż w Islandii, która nadal pozostaje liderem w kategorii

¹³ <http://www.wirtualnemedial.pl> [dostęp:22.08.2016].

¹⁴ Badanie jest realizowane metodą wywiadu bezpośredniego. W badaniu bierze udział 16200 gospodarstw domowych (8100 o 2013 roku), w których są osoby w wieku 12-74 lata (16-74 lata do 2013 r.)

państw europejskich. Główne przyczyny to brak potrzeby(63%) i brak kwalifikacji (49,5%) wśród tych którzy nie mają dostępu.

Diagnoza potrzeb informacyjnych polskiego odbiorcy przekazów medialnych była sporządzona między innymi na zlecenie Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji przez Centrum Badań Marketingowych INDICATOR w 2015 roku na reprezentatywnej próbie 1004 osób. Jak wynika z tego badania, najczęściej wybierana platforma medialna do odbioru treści informacyjnych, czyli wiadomości, newsów jest bardzo zależna od wieku. Młodzież newsy zdobywa głównie z Internetu (47%) oraz z telewizji (36%). Wśród osób w wieku od 31 do 45 lat te preferencje wyboru zmieniają się (Internet 33%, a telewizja 53%). Osoby w wieku od 46 do 60 lat wiadomości czerpią głównie z telewizji (Internet 13%, a telewizja 73%). Wśród osób najstarszych - powyżej 60 roku życia - zdecydowanie dominuje telewizja (80%), a na drugim miejscu znajduje się prasa (11%). Charakterystyczne dla najmłodszych grup wiekowych jest także korzystanie z serwisów społecznościowych, np. 8% badanych w wieku 18-30 lat, a nikt z respondentów powyżej 45 roku życia nie wskazał na tą kategorię źródła informacji.

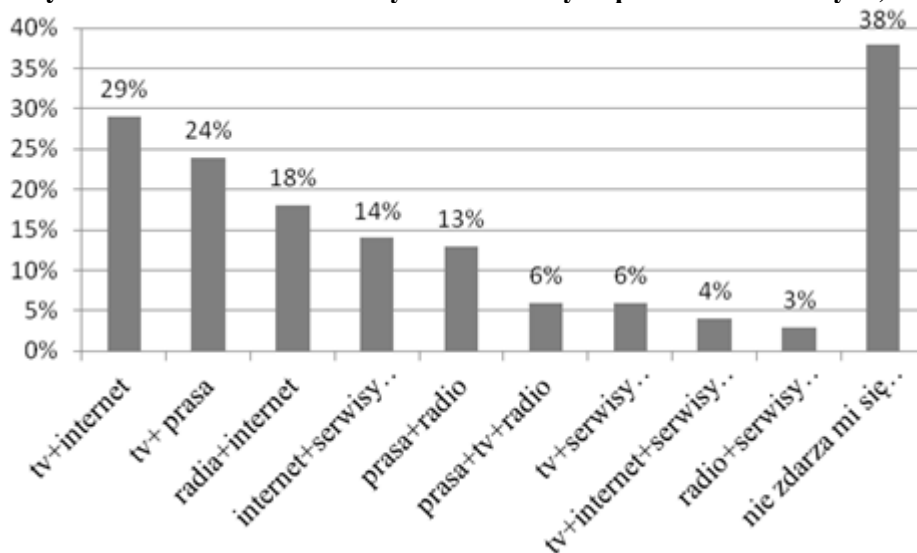
Tabela 2. Najczęściej wybierana platforma medialna do odbioru treści informacyjnych

Medium \ Wiek	Prasa	Radio	Telewizja	Internet	Serwisy społecznościowe
18-30lat	5%	4%	36%	47%	8%
31-45 lat	7%	4%	53%	33%	3%
46-60 lat	9%	5%	73%	13%	0
61 i więcej lat	11%	80%	5%	4%	0

Źródło: raport CBM INDICATOR „Różnorodność treści informacyjnych w Polsce z perspektywy użytkownika”, Warszawa 2015, s.19, kritt.gov.pl (21.08.2016)

Okazuje się, że wykształcenie ma również wpływ na wskazanie najczęściej wybieranej platformy medialnej do odbioru treści informacyjnych, czyli wiadomości. Wprawdzie w każdej grupie dominuje telewizja jako główne medium, ale jej udział wyraźnie spada wraz ze wzrostem wykształcenia. Natomiast ze wzrostem poziomu wykształcenia rośnie rola Internetu jako głównego źródła wiedzy.

Głównym powodem wyboru konkretnych platform medialnych do odbioru treści informacyjnych jest łatwość dostępu (wskazana przez 85% ogółu badanych). W grupie wiekowej 18-30 lat stwierdziło tak 87 % badanych, a w grupie 31-45 lat 89% respondentów. Kolejne dwa ważne czynniki wyboru platform to wiarygodność informacji (49% ogółu badanych) oraz szybkość informacji (50% ogółu badanych). Warto zwrócić uwagę na ten drugi czynnik, którego ważność uzależniona jest od wieku. Im młodszy jest badany tym większą wagę przykładają do tego by platforma medialna przekazywała szybko informacje, dlatego też młodzi preferują Internet jako źródło newsów. W grupie wiekowej 18-30 lata szybkość informacji była najważniejszym powodem dla 62% badanych, a w grupie 61 lat i więcej stwierdziło tak 38% badanych.

Rysunek 1. Jednoczesne korzystanie z różnych platform medialnych, %

*możliwych było wiele odpowiedzi

Źródło: raport CBM INDICATOR „Różnorodność treści informacyjnych w Polsce z perspektywy użytkownika”, Warszawa 2015, s. 22, krrit.gov.pl [dostęp: 21.08.2016].

Niemal dwie trzecie (62%) badanych przyznaje, że zdarza się im korzystać jednocześnie z kilku platform medialnych w celu odbioru treści informacyjnych. Najczęściej współużytkowane są takie platformy jak telewizja z Internetem (29%), telewizja z prasą (24%), telewizja z radiem (18%) oraz radio z Internetem (18%). Wśród korzystających jednocześnie z telewizji i Internetu widzowie TVN korzystają również z portalu wp.pl (43%) i onet.pl (43%). Z kolei widzowie TVP 1 cenią sobie również źródło informacji jakim jest wp.pl (38%). Popularne jest także łączenie źródeł telewizyjnych i prasowych treści informacyjnych. Około 28% badanych wskazało na TVN i gazetę Fakt, a 26% na Program 1 Telewizji Polskiej i także gazetę „Fakt”, która pozostaje liderem czytelnictwa w Polsce ostatnich latach.

Preferowane źródła informacji przez pokolenie Y w opinii studentów

Badania ankietowe przeprowadzono w 2014 roku wśród dwóch grup studenckich: studentów Uniwersytetu Białostockiego Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego w Wilnie i Uniwersytetu im. Michała Romera w Wilnie oraz Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Badania miały na celu poznanie źródeł informacji pokolenia Y, a więc ludzi młodych tzw. Millenialsów.

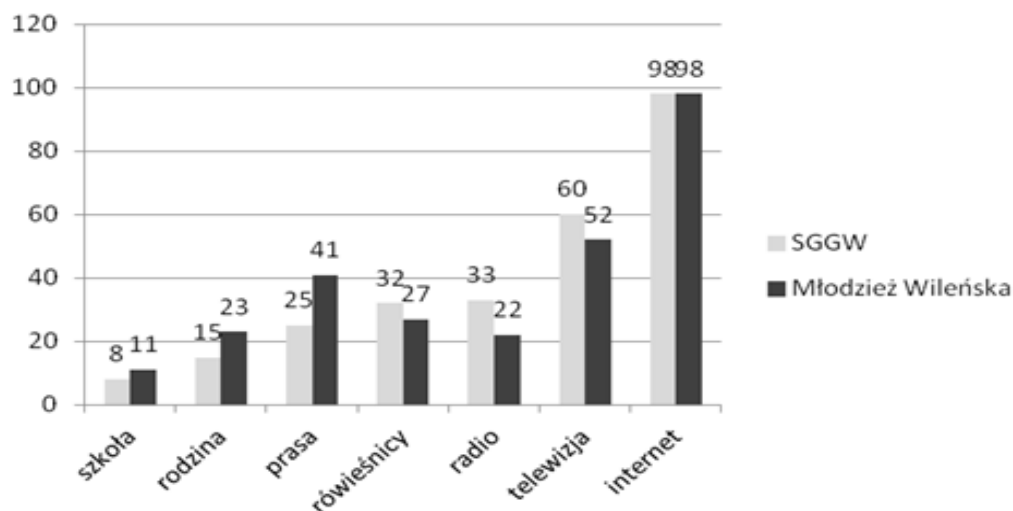
Klasyfikacje pokoleń w literaturze nie są jednoznaczne. Różnią się od siebie zarówno nazewnictwem, jak i datami urodzeń poszczególnych przedstawicieli pokoleń. Najczęściej wskazywane są cztery generacje¹⁵:

- Weterans (Radio Babies, The Silent Generations)- urodzeni w latach 1930–1945,
- Baby Boomers – urodzeni w latach 1946–1969,
- Generations X (Baby Busters) – urodzeni w latach 1970–1979,
- Generation Y (Millennials) – urodzeni po roku 1980.

Do generacji Y (inaczej: „generacja Why”, „generacja poszukująca”, „generacja sieci”, „następna generacja”, „generacja Net”) w Stanach Zjednoczonych należą ludzie urodzeni w latach 1980-1996¹⁶.

W Polsce przyjęto, iż generacja Y obejmuje osoby urodzone w latach 1983-1997¹⁷. Pokolenie Y, ma dziś od 15 do 30 lat. Istotnym elementem obecnym na etapie ich dorastania była i nadal jest technologia. Mówi się o nich, że są młodzi, sprytni i zuchwali. Internet jest ich „naturalnym środowiskiem”, które poznają od najmłodszych lat, co wyraźnie widać w prezentowanych wynikach badań zarówno wśród młodzieży akademickiej z Wilna, jak i z SGGW [rys.2].

Rysunek 2. Źródła informacji studentów [%]



Źródło: badania własne.

¹⁵ Za: N. Borges, R. Manuel, C. Elam, & B. Jones, Differences in motives between millennial and Generation X medical students, „Medical Education” 2010, nr 44, s. 570–576; M. Juchnowicz, Kulturowe uwarunkowania zarządzania kapitałem ludzkim, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2009, s. 118.

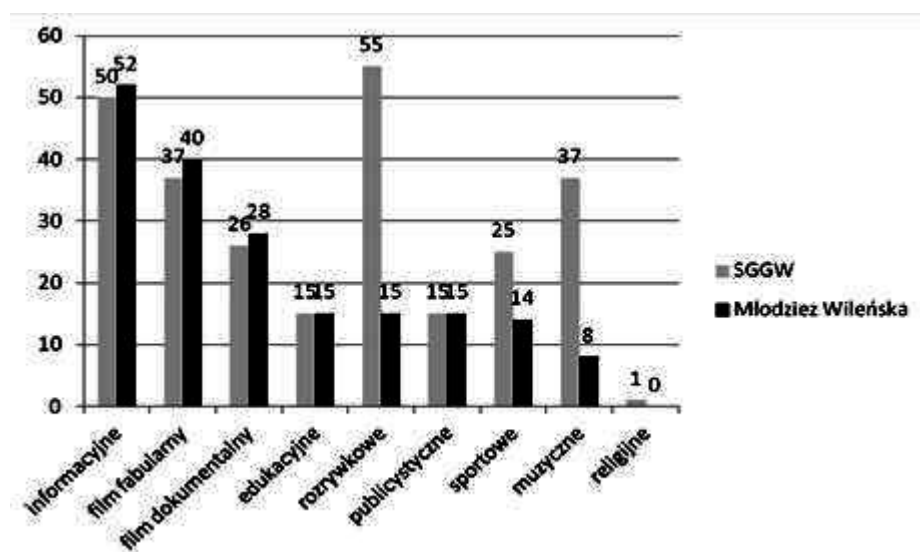
¹⁶ van den J. Bergh, M. Behrer, Jak kreować marki, które pokocha pokolenie Y, Wydawnictwo Samo Sedno, Warszawa 2012, s. 21.

¹⁷ A. Oleszkowicz, A. Senejko, Psychologia dorastania. Zmiany rozwojowe w dobie globalizacji, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 192.

Zarówno młodzież akademicka SGGW, jak i studująca w Wilnie, w mediach poszukuje głównie informacji dotyczących aktualnych wydarzeń krajowych, lokalnych i międzynarodowych. Są zainteresowani współczesnym światem ale również tym, co jest bliskie ich otoczeniu. Nie wykazują natomiast zainteresowania reklamami. Stwierdzenie to dotyczy studentów z Wilna i SGGW, wśród których odpowiedni tylko 4% i 1% zadeklarowało reklamę jako interesujący temat w mediach. Można zaryzykować zatem stwierdzeniem, że pokolenie Milenium stanowi duże wyzwanie dla specjalistów ds. marketingu, ponieważ ten odbiorca przekazów medialnych już nie pozostaje pod tak silnym wpływem mediów tradycyjnych, jak poprzednie pokolenia.

Telewizja stanowi jeden z ważniejszych kanałów dostępu do informacji. Ponad połowa badanych w obydwu grupach preferowała przede wszystkim audycje informacyjne. Młodzież SGGW doceniła audycje o tematyce rozrywkowej (55%) oraz film fabularny (37%) i audycje muzyczne (37%). Dla Studentów z Wilna prócz audycji informacyjnych najbardziej preferowanymi gatunkami były: film fabularny (40%) i dokumentalny (28%). Młodzież nie jest zainteresowana audycjami o tematyce religijnej.

Rysunek 3. Preferowane gatunki audycji telewizyjnych [%]

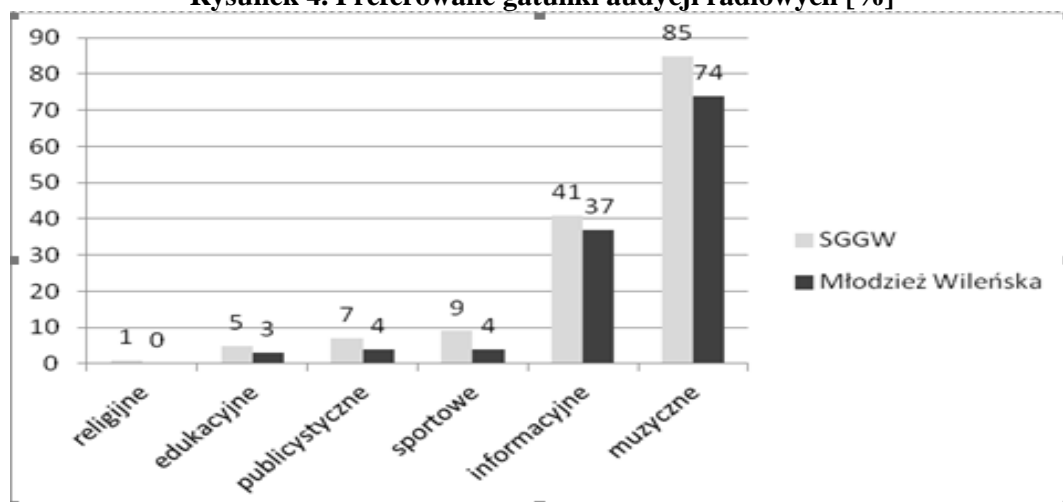


Źródło: badania własne.

Millenials są fanami muzyki. Z badania wynika, że pokolenie Y wyraźnie wyróżnia się pod tym względem.

Wśród audycji radiowych młodzi ludzie preferują te o tematyce muzycznej i informacyjnej. Praktycznie nie słuchają religijnych i edukacyjnych. Wyniki te są podobne zarówno w grupie studentów SGGW i uczelni wileńskich.

Rysunek 4. Preferowane gatunki audycji radiowych [%]



Źródło: badania własne.

Pokolenie Y jest zdefiniowane przede wszystkim przez Facebooka i Google. Ich głównym kanałem komunikacji są portale społecznościowe. Bardzo chętnie dzielą się informacjami o markach i produktach. Jest to pokolenie świetnie poinformowane, świadomie dokonujące wyboru produktów. Niemal nieograniczony dostęp do informacji z różnych źródeł oraz udział w społecznościach internetowych sprawia, że stają się bardzo wymagającymi i trudnymi odbiorcami przekazywanych komunikatów.

Studenci są „obecni w sieci”, a w szczególności korzystają z Facebooka. W grupie studentów SGGW najpopularniejsze są serwisy sprzedażowe i video. Studenci wileńscy najczęściej byli obecni na forach i blogach. Twitter i LinkedIn to wciąż serwisy niszowe, z których korzystają głównie celebryci i politycy.

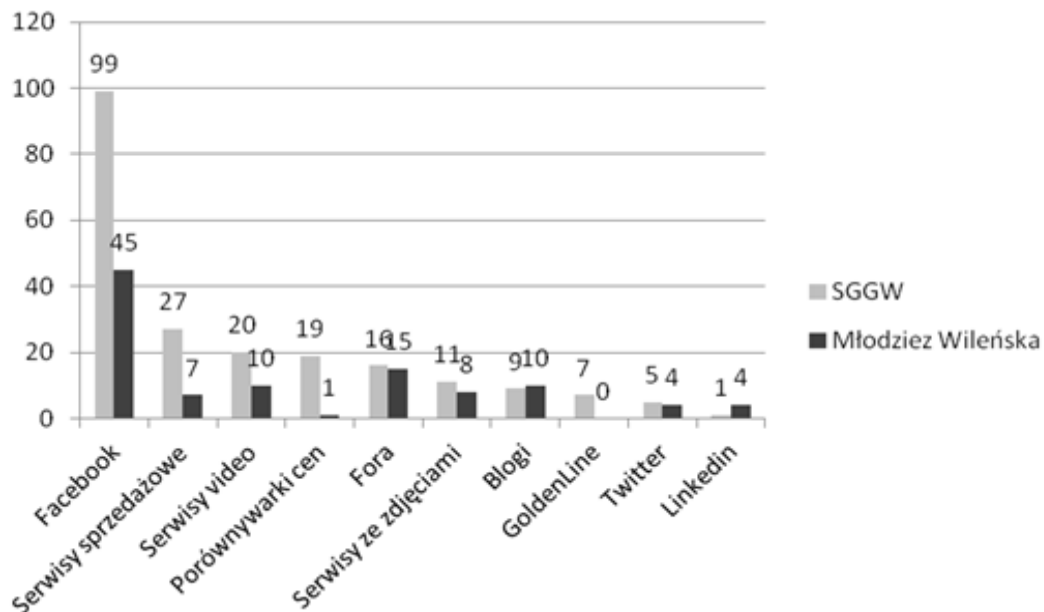
Millenialsi znajdują się pod wpływem czynników, które oddziałują na kształtowanie się współczesnego wzorca pokolenia Y, a są to między innymi¹⁸:

- dorastanie w warunkach gospodarki wolnorynkowej,
- kontakt z nową technologią, która rozwijała się na ich oczach - komputer, Internet, telefon komórkowy, komunikatory,
- rosnący standard życia i konsumpcji,
- większe możliwości wyboru edukacji (prywatne uczelnie) i drogi zawodowej (nowe specjalności),
- większa mobilność i otwartość - łatwiejsze podróżowanie i kontakt z innymi kulturami (także poprzez Internet i znajomość języków obcych),

¹⁸ U. Kosa, D. Strzelec, Zarządzanie pracownikami pokolenia Y, Staff Poland <http://nf.pl/manager/zarządzanie-pracownikami-pokolenia-y,,10308,147> [06.08.2016].

- doskonała znajomość nowych technologii - szybkie zdobywanie potrzebnych informacji, tworzenie wirtualnych społeczności, ale często trudności w bezpośrednich kontaktach interpersonalnych,

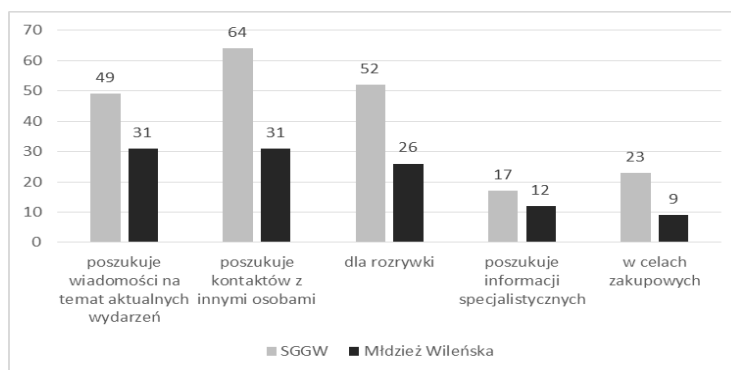
Rysunek 5. Popularność mediów społecznościowych wśród badanych studentów[%]



Źródło: badania własne.

- szybkie tempo życia - zmiana jako stan normalny, możliwość szybkiej komunikacji i przemieszczania się, robienia kilku rzeczy jednocześnie, ale także niecierpliwość i chęć posiadania wszystkiego natychmiast,
- zmiana podejścia do własnego życia - większy indywidualizm, samodzielność, wysoka samoocena, dążenie do samorealizacji.

Rysunek 6. Cele korzystania z mediów społecznościowych [%]



Źródło: badania własne.

Dla Millenialsów „sieć” to przede wszystkim społeczność. Traktują ją jako źródło więzi, rozrywki, relaksu, porad i inspiracji. Młodzież akademicka z Wilna poszukuje w social media wiadomości o aktualnych wydarzeniach (31%) i kontaktów z innymi osobami (31%). Dla młodzieży z SGGW to głównie kontakt z innymi osobami (64%) i rozrywka (52%).

Podsumowanie

Współcześnie w coraz mniejszym stopniu zaczyna różnicować dostępność do medialnych źródeł informacji. Istotniejsze stają się różnice pomiędzy użytkownikami, którzy mają odpowiednie kompetencje, a tymi którzy ich nie posiadają. Nowe technologie zmieniają styl korzystania z mediów tradycyjnych. Wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia wzrasta zainteresowanie Internetem, jako głównym źródłem informacji, ceniony jest szybki dostęp do informacji szczególnie wśród młodych ludzi, a także ujawnia się współcześnie personalizacja odbioru treści.

Jedną z bardziej wpływowych i wymagających grup odbiorców przekazów medialnych stali się Millenialsi, którzy równocześnie są prawdziwym wyzwaniem dla specjalistów ds. marketingu. W ich przypadku nie sprawdzają się standardowe narzędzia. Potrzebne jest pełne dostosowanie do potrzeb współczesnego, bardzo dobrze zorientowanego w Internecie klienta. Dopasowanie pod względem językowym, wizualnym, mobilnym jest nieodzowne w komunikacji z przedstawicielami pokolenia Y.

W medialnych źródłach informacji w większym stopniu powinny być oferowane treści uwzględniające aktualne potrzeby informacyjne zmieniającej się gospodarki i społeczeństwa informacyjnego.

Bibliografia

- Borges N., Manuel R., Elam C., & B. Jones, *Differences in motives between millennial and Generation X medical students*, „Medical Education” 2010, nr 44, s. 570–576; M. Juchnowicz, *Kulturowe uwarunkowania zarządzania kapitałem ludzkim*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2009.
- Castells M., *Społeczeństwo sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Drucker P. F., *Mysli przewodnie Druckera*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa 2002.
- Golka M., *Barier w komunikowaniu i społeczeństwo (dez)informacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- <http://www.wirtualnemedial.pl> [dostęp:22.08.2016].
- Jaska E., *Wybrane czynniki rozwoju obszarów wiejskich w gospodarce opartej na wiedzy*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, 2009, t.11, z. 4.
- Jeziński M., *Nowe media a media tradycyjne: prasa, reklama, internet*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.
- Kosa U., Strzelec D., *Zarządzanie pracownikami pokolenia Y*, Staff Poland <http://nf.pl/manager/zarzadzanie-pracownikami-pokolenia-y,10308,147> [06.08.2016].

Oleszkowicz A., Senejko A., *Psychologia dorastania. Zmiany rozwojowe w dobie globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.

Papińska – Kacperk J. (red.), *Spółeczeństwo informacyjne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

Sorlin P., *Mass media*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2001.

Staniewski M., *Zarządzanie zasobami ludzkimi, a zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo WIZJA PRESS&IT, Warszawa 2008.

Van den Bergh J., Behrer M., *Jak kreować marki, które pokocha pokolenie Y*, Wydawnictwo Samo Sedno, Warszawa 2012.

Van Dijk Jan, *Spółeczne aspekty nowych mediów. Analiza społeczeństwa sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

ZNACZENIE KONKURENCYJNOŚCI REGIONÓW W POLITYCE REGIONALNEJ UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Konkurencyjność regionów to jeden z wielu obszarów rozważań prowadzonych w ramach szeroko pojmowanej problematyki konkurencyjności. Jego ranga szczególnie wzrosła z chwilą wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Celem niniejszego artykułu jest wskazanie istoty pojęcia „konkurencyjność regionu” oraz przedstawienie znaczenia konkurencyjności regionów w unijnej polityce regionalnej w latach 2007-2013 oraz 2014-2020. W pracy podjęto próbę dokonania analizy poziomu istotności konkurencyjności regionów sytuując to zagadnienie na tle struktury unijnych wydatków budżetowych, rozpatrywanych w dwóch wyżej wskazanych przekrojach czasowych. Posłużono się przy tym głównie metodą analizy opisowej. Przedstawione informacje pochodziły z dostępnej literatury przedmiotu oraz z dokumentów programowych funkcjonujących w obszarze polityki regionalnej Unii Europejskiej.

THE IMPORTANCE OF REGIONS' COMPETITIVENESS IN REGIONAL POLICY OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The competitiveness of regions is one of many areas under discussion in the context of widely understood issues of competitiveness. Its rank has especially increased since Poland's accession to the European Union. The aim of the article is to indicate the essence of the concept of "regional competitiveness" and to present the importance of the competitiveness of regions in the EU's regional policy in the years 2007-2013 and 2014-2020. The study attempts to analyze the level of significance of regional competitiveness by presenting this issue against the backdrop of the structure of the EU budget expenditure, considered in the two above-mentioned periods. The method of descriptive analysis has mainly been used. The presented data are based on available literature and program documents existing in the area of EU regional policy.

Keywords: regional competitiveness, European Union regional policy, European Union budget

Wstęp

Konkurencyjność regionów to jeden z rodzajów konkurencyjności o szczególnym znaczeniu dla kontynentu europejskiego. W sytuacji gdy kraje członkowskie Unii Europejskiej charakteryzują się niższym poziomem konkurencyjności w relacji do państw z innych kontynentów (takich jak Stany Zjednoczone czy Japonia), wartym uwagi jest przybliżenie kwestii wzmocnienia konkurencyjności regionów UE pod kątem poprawy ich pozycji

¹ Dr Tomasz Dębowski - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

konkurencyjnej. Szczególnie istotne wydaje się być wskazanie roli konkurencyjności regionów w kontekście akcentowania tego zjawiska w opracowaniach i dokumentach unijnych. Niemniej ważna jest ocena stopnia istotności konkurencyjności dokonana z punktu widzenia wydatków przeznaczanych na ten cel z budżetu UE. Na szczególną uwagę zasługuje natomiast postrzeganie konkurencyjności regionów w ramach realizacji unijnej polityki regionalnej.

1. Pojęcie konkurencyjności regionu

Konkurencyjność jest jedną z zasadniczych kwestii mających istotne znaczenie w procesie rozwoju regionalnego. Samo pojęcie konkurencyjności nie jest jednoznacznie zdefiniowane. W literaturze spotyka się liczne poglądy na ten temat. Ważne znaczenie dla wyjaśnienia tego pojęcia mają zarówno definicje zagranicznych i krajowych ekonomistów, jak też światowych organizacji i instytucji gospodarczych. Spośród różnych ujęć konkurencyjności, ekonomiści - analizując to zjawisko w skali makro - szczególną uwagę skupiają na konkurencyjności gospodarki (jako całości) i konkurencyjności regionów.

Wśród autorów zagranicznych próbę określenia konkurencyjności gospodarki podejmowali m. in. M.E. Porter, A. Boltho, F. Sigurdson czy C. Oughton i G. Whittam i inni.² Konkurencyjność regionów jest z kolei przedmiotem licznych badań prowadzonych w Polsce przez m.in. M. Klamut, B. Winiarskiego, R. Domańskiego, B. Domańskiego, G. Gorzelaka, E. Wysockiej, A. Jewtuchowicz, T. Marszał, D. Strahl, K. Kucińskiego, M. Piotrowskiej -Trybull, W. Kosiedowskiego i innych.

W ogólnym rozumieniu konkurencyjność to osiąganie lepszych wyników w zakresie wzrostu gospodarczego i poziomu dobrobytu społecznego. Konkurencyjność może też być określana jako zdolność regionu, gałęzi przemysłu lub pojedynczego przedsiębiorstwa do konkurowania na rynkach, których jest uczestnikiem, przy jednoczesnej poprawie standardów życia społeczeństwa – w przypadku regionów i innych lokalizacji lub wyników gospodarowania – w przypadku przedsiębiorstw.³

Konkurencyjność regionów jest procesem wynikającym bezpośrednio z faktu dążenia do podnoszenia konkurencyjności gospodarki, rozumianej jako „zdolność do produkowania oraz oferowania dóbr i usług o takich parametrach techniczno-użytkowych, cenach, jakości oraz warunkach sprzedaży, które znajdują nabywców na rynku krajowym oraz rynkach zagranicznych”⁴.

Konkurencyjność regionów definiuje się zatem jako „przewagę nad innymi regionami będącą wypadkową atrakcyjności oferty usługowej kierowanej do obecnych i potencjalnych użytkowników regionu, którymi są mieszkańcy, firmy, inwestorzy, goście. Jej źródłem jest

² Szersze rozważania na ten temat: T. Dębowski, *Konkurencyjność gospodarki Polski w świetle rankingów światowych* [w:] red. nauk. Alina Grynia, *Wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2015, s. 182-183.

³ A.L. Alarcon, *Regional Competitiveness; the need for coordination between public and private action*, [w:] red. S. Rudolf, *Emerging Markets. Social, Political and Economic Challenges*, red. S. Rudolf, University Press, Łódź 2004, cyt. za J. Kot, *Przegląd podstawowych pojęć w zakresie innowacji i konkurencyjności regionalnej*, s.7, www.ujk.edu.pl/iekon/zporr/raport/Kot.doc [dostęp: 16.08.2016]

⁴ T. Markowski, *Zarządzanie rozwojem miast*, PWN, Warszawa 1999, s. 103.

nowoczesna infrastruktura materialna, instytucjonalna i intelektualna regionu. Konkurencyjność wynika z atutów, czyli najważniejszych silnych stron regionu, których źródło tkwi między innymi. w systemie edukacyjnym, strukturze gospodarczej i infrastrukturze”⁵.

Konkurencyjność regionów może być również potraktowana jako zdolność do przyciągania zagranicznego i krajowego kapitału oraz do zatrzymywania wykorzystywanych w regionie czynników produkcji. Jest to także osiągnięcie trwałej, wysokiej i stale rosnącej stopy życiowej oraz wysokiego wskaźnika zatrudnienia.

Konkurencyjności regionów jest więc bez wątpienia kategorią złożoną. Zagadnienie to wymaga w wielu przypadkach rozpoznawania czynników konkurencyjności wpływających na atrakcyjność inwestycyjną regionu. Wśród czynników tych (rozpatrywanych i analizowanych de facto przez licznych autorów) wyróżnić można między innymi:⁶

- zróżnicowanie struktury ekonomicznej,
- dostępność komunikacyjną,
- innowacyjność i przedsiębiorczość mieszkańców,
- wykształcenie i ogólny potencjał intelektualno-kulturowy społeczności regionalnej,
- stopień samoorganizacji społeczeństwa,
- stan środowiska naturalnego,
- zaplecze naukowo-badawcze i rozwojowe,
- jakość zarządzania rozwojem regionu,
- zdolności absorpcyjne inwestycji krajowych i zagranicznych,
- rezerwy terenów nadających się do inwestycji.

Konkurencyjność regionu może być uznana zatem za kompilację oddziaływania zróżnicowanych czynników o charakterze synergicznym i kompleksowym, wywołujących skutki we wszystkich sferach funkcjonowania regionu.

Konkurencyjności regionu wiąże się jednocześnie z uświadomieniem sobie przez władze regionalne i lokalne faktu, iż rozwój społeczno-gospodarczy danej jednostki terytorialnej zachodzi w konkurencyjnym otoczeniu innych regionów i we współzawodnictwie z nimi. W obecnej dobie zadaniem władz terytorialnych powinno być kształtowanie mechanizmów pozwalających na budowanie długotrwałych przewag konkurencyjnych regionu i generowanie z tego tytułu korzyści. Cel ten winien być dodatkowo wzmacniany optymalnym gospodarowaniem dostępnymi zasobami kapitałowymi (w tym środkami unijnymi) oraz skierowaniem wysiłków w stronę tzw. działań zintegrowanych w skali lokalnej i regionalnej (tj. zintegrowanych inwestycji terytorialnych ZIT).

⁵D. Stawasz, *Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania rozwoju regionu - teoria i praktyka*", Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2004, s. 203

⁶ 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.

2. Konkurencyjność regionów w polityce regionalnej Unii Europejskiej 2007-2013

Lata 2007-2013 to okres programowania w Unii Europejskiej, w którym problematyka konkurencyjności (w tym konkurencyjności regionów) odgrywała zasadniczą rolę. Ocena poziomu istotności tego zagadnienia skłania do sięgnięcia wstecz do roku 2000, w którym zaczęła obowiązywać Strategia Lizbońska.

Przyczynami opracowania Strategii Lizbońskiej (będącej w latach 2000-2010 głównym planem społeczno-gospodarczego rozwoju Unii Europejskiej) były pogłębiające się dysproporcje rozwojowe pomiędzy USA i krajami członkowskimi UE, konieczność sprostania wyzwaniom związanym z konkurencją ze strony państw azjatyckich oraz problem starzenia się społeczeństw. Zasadniczym celem przyjętej strategii stało się utworzenie na terytorium Europy najbardziej dynamicznie rozwijającej się i konkurencyjnej gospodarki na świecie, oferującej więcej lepszych miejsc pracy, większą spójność społeczną oraz poszanowanie środowiska naturalnego. Tym samym jednym z głównych wyzwań okazało się wzmacnianie konkurencyjności krajów i regionów europejskich względem innych, prężniejszych dotychczas pod kątem rozwoju obszarów światowych.

Rewizja wdrażania Strategii Lizbońskiej, dokonana przez Komisję Europejską w 2005 roku, wykazała niską efektywność realizowanych działań. W odnowionej Strategii Lizbońskiej z pola widzenia nie znikła jednak problematyka wzmacniania konkurencyjności Unii Europejskiej. Wręcz przeciwnie, ustalono priorytety (z zamiarem ich osiągnięcia do 2010 roku), które jawiły się jako działania na rzecz poprawy konkurencyjności. Głównymi priorytetami w odnowionej w 2005 roku Strategii Lizbońskiej uznano:⁷

- stworzenie bardziej atrakcyjnego miejsca inwestowania i pracy (w tym m.in.: rozszerzenie i pogłębienie wspólnotowego rynku, poprawę prawodawstwa europejskiego i krajowego, stworzenie otwartych i konkurencyjnych rynków w Europie i poza nią, rozszerzenie i poprawę infrastruktury europejskiej),

- wiedzę i innowacje na rzecz wzrostu gospodarczego (w tym m.in.: zwiększenie nakładów na B+R, pobudzenie innowacji, wykorzystanie ITC, zrównoważone wykorzystanie zasobów),

- tworzenie większej liczby lepszych miejsc pracy (w tym m.in.: angażowanie większej liczby osób w aktywność zawodową, modernizację systemów zabezpieczeń socjalnych, zwiększenie zdolności dostosowawczej do wymagań rynkowych).

Okres obowiązywania Strategii Lizbońskiej (lata 2000-2010) pokrył się częściowo z nowym okresem programowania Unii Europejskiej (lata 2007-2013). Tym samym zapisy Strategii stały się wiążące dla formowania kształtu i określania kierunków realizacji polityk unijnych.

W unijnej polityce regionalnej lat 2007-2013 założono realizację trzech podstawowych celów, którymi były:

⁷ <http://uniaeuropejska.org/strategia-lizbonska/> [dostęp: 23.08.2016].

- CEL 1 - konwergencja,
- CEL 2 - konkurencyjność regionalna i zatrudnienie,
- CEL 3 - europejska współpraca terytorialna.

Konwergencja stała się celem numer jeden. Jej istota sprowadziła się do niwelowania zapóźnień w najslabiej rozwiniętych państwach członkowskich i regionach. W Unii Europejskiej liczącej 27 państw, cel ten – na terytorium 18 państw członkowskich – objął 84 regiony o ludności liczącej 154 milionów, w których poziom PKB przypadający na głowę był niższy od 75 % przeciętnej europejskiej, a także 16 regionów o populacji 16,4 milionów, gdzie poziom PKB nieznacznie tylko przewyższał ów próg, objętych wygasającą pomocą przejściową w związku z efektem statystycznym rozszerzenia UE.⁸

Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie, jako cel numer dwa, dotyczyła regionów nie objętych celem konwergencja. Cel ten w swojej istocie zmierzał do umocnienia konkurencyjności i atrakcyjności regionów oraz do zwiększenia zatrudnienia w dwojaki sposób: po pierwsze, poprzez programy rozwoju, wspomagające regiony za pomocą innowacji, promowania społeczeństwa opartego na wiedzy, przedsiębiorczości i ochrony środowiska, a także poprawę dostępności tych regionów. Po drugie, poprzez zwiększenie liczby i poprawę jakości miejsc pracy dzięki przystosowaniu pracowników do zmian i inwestycjom w kapitał ludzki. W UE liczącej w tym okresie 27 państw do objęcia pomocą zakwalifikowało się łącznie 168 regionów o ludności liczącej ogółem 314 milionów mieszkańców. Wśród nich, trzysta regionów zamieszkałych przez 19 milionów ludności stanowiło obszary stopniowo dochodzące do pełnych płatności, które otrzymały specjalne przydziały finansowe w związku z ich dotychczasowym statusem regionów objętych Celem 1.⁹

Europejska współpraca terytorialna stanowiąca trzeci cel unijnej polityki regionalnej nakierowana była z kolei na umocnienie współpracy transgranicznej na szczeblu lokalnym i regionalnym, współpracy międzynarodowej służącej zintegrowanemu rozwojowi przestrzennemu oraz międzyregionalnej współpracy i wymiany doświadczeń. Potrzeba takiego zdefiniowania celu motywowana była liczbą ludności żyjącej w strefach nadgranicznych (tj. 181,7 milionów mieszkańców) stanowiącą 37,5 % ogółu populacji UE.¹⁰

W ślad za przyjętymi celami dokonano finansowej alokacji środków pochodzących z budżetu unijnego, służących zapewnieniu ich realizacji. Rozkład środków finansowych w ramach celów unijnej polityki regionalnej w latach 2007-2013 przedstawia tabela 1.

⁸ http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/policy/object/index_pl.htm [dostęp 23.08.2016].

⁹ Tamże.

¹⁰ Tamże.

Tabela 1. Alokacja środków finansowych na cele polityki regionalnej Unii Europejskiej w latach 2007-2013 (ceny z 2007 r.)

Cele polityki regionalnej UE w latach 2007-2013	Alokacja środków (mld euro)	Alokacja środków (%)
Cel 1 Konwergencja	282, 855	81,5
Cel 2 Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie	54,965	16,0
Cel 3 Europejska współpraca terytorialna	8,723	2,5
Razem	347410*	100

*W podanej wartości zawarte zostały także środki w wysokości 868 milionów euro przeznaczone na *Pomoc techniczną*. Z uwagi na zaokrąglenie liczb sumy mogą się nie zgadzać.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Polityka spójności. Komentarze i teksty oficjalne*, Komisja Europejska, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Luksemburg 2007, s. 24.

Należy zwrócić uwagę, iż w latach 2007-2013 Unia Europejska w ramach prowadzonej polityki regionalnej gros środków wydatkowała głównie w obszarze spójności oraz konkurencyjności regionalnej i zatrudnienia. Z punktu widzenia wielkości wsparcia finansowego wzmocnienie spójności stanowiło cel znacznie ważniejszy. Był to cel o ponad pięciokrotnie większej alokacji środków niż konkurencyjność regionalna. Niemniej jednak istotnym novum w stosunku do poprzedniego okresu programowania (tj. lat 2000-2006) było wsparcie regionów z problemami strukturalnymi w kontekście wzmocnienia ich pozycji konkurencyjnej.

Wartym zauważenia jest także fakt, iż w ramach budżetu Unii Europejskiej na lata 2007-2013 po raz pierwszy został istotnie zaakcentowany aspekt finansowego wsparcia konkurencyjności. O ile jeszcze w latach 2000-2006 w wieloletnim budżecie europejskim nie występowała pozycja pod nazwą „konkurencyjność” (o wzmocnieniu konkurencyjności można było mówić jedynie pośrednio, analizując wydatki w sferze działań strukturalnych), o tyle w budżecie lat 2007-2013 w grupie wydatków przeznaczonych na trwałe wzrost prawie 91 mld euro alokowano na pozycję 1a, tj. konkurencyjność na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. W porównaniu z poprzednią perspektywą finansową w budżecie unijnym dokonano zatem zmian, które nie miały jedynie charakteru technicznego, ale stały się zmianami o znaczeniu fundamentalnym. Zasadniczą z nich było wydatkowanie środków na finansowanie działań mających na celu wzmocnienie międzynarodowej i regionalnej konkurencyjności gospodarki Unii Europejskiej.

3. Konkurencyjność regionów w polityce regionalnej Unii Europejskiej 2014-2020

Polityka regionalna Unii Europejskiej w latach 2014-2020 prowadzona jest na podstawie i w zgodzie z zapisami przyjętej na lata 2010-2020 „Strategii Europa 2020”. Strategia ta stanowi kolejny długoterminowy plan funkcjonowania Wspólnoty zorientowany do 2020 roku na inteligentny i zrównoważony rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu. Zaakcentowano w niej wyraźnie kwestię rozwoju zrównoważonego, którego istotą jest wspieranie gospodarki

efektywnie korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej. Rozwój zrównoważony, w ramach którego zawarto między innymi dążenie do wzmocnienia konkurencyjności Unii Europejskiej, stał się jednym z trzech głównych priorytetów.

W „Strategii Europa 2020” zwrócono uwagę na działania jakie w obszarze konkurencyjności musi podjąć Europa. Wskazano między innymi, że wobec ogromnej presji konkurencyjnej na rynkach eksportowych w odniesieniu do coraz większej liczby surowców Unia Europejska musi stać się bardziej konkurencyjna względem głównych partnerów handlowych poprzez zwiększenie wydajności. Podkreślono także konieczność zajęcia się kwestią względną konkurencyjności w strefie euro oraz w całej Wspólnocie. Uwidoczniono również problem wzmocnienia konkurencyjności w sferze rozwiązań ekologicznych z uwagi na rosnące pod tym względem zagrożenie ze strony Chin i Ameryki Północnej. Wskazano jednocześnie na konieczność utrzymania prowadzenia przez Unię Europejską na rynku technologii przyjaznych środowisku, co ma zapewnić efektywne korzystanie z zasobów w całej gospodarce. Zaakcentowano także niezbędność usuwania przeszkód w działaniu najważniejszych struktur sieciowych, tak aby doprowadzić do zwiększenia konkurencyjności unijnego przemysłu.¹¹

Mając na uwadze przesłanki w obszarze konkurencyjności wynikające z zapisów „Strategii Europa 2020” unijna polityka regionalna została również zorientowana w tym kierunku. Między innymi na lata 2014-2020 w ramach polityki regionalnej UE ustanowiono 11 celów tematycznych wspierających wzrost gospodarczy:¹²

- CEL 1 – wspieranie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji;
- CEL 2 – zwiększanie dostępności, stopnia wykorzystania i jakości technologii informacyjno-komunikacyjnych;
- CEL 3 – podnoszenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw;
- CEL 4 – wsparcie przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną;
- CEL 5 – propagowanie przystosowania się do zmian klimatu, zapobiegania zagrożeniom i zarządzania ryzykiem;
- CEL 6 – ochrona środowiska naturalnego i wsparcie efektywności wykorzystania zasobów;
- CEL 7 – promowanie zrównoważonego transportu oraz poprawa najważniejszych infrastruktur sieciowych;
- CEL 8 – promowanie trwałego i wysokiej jakości zatrudnienia oraz wspieranie mobilności siły roboczej;
- CEL 9 – promowanie włączenia społecznego oraz zwalczanie ubóstwa i wszelkich form dyskryminacji;
- CEL 10 – inwestowanie w edukację, umiejętności i uczenie się przez całe życie;
- CEL 11 – poprawa wydajności administracji publicznej.

¹¹ *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela 2010, s. 16.

¹² *Wprowadzenie do unijnej polityki spójności na lata 2014-2020*, Komisja Europejska, Bruksela 2014, s. 4.

Wymienione cele, jakkolwiek stanowią inny układ pod względem treści i ilości aniżeli te przyjęte w latach 2007-2013, wpisują się w ideę wzmacniania konkurencyjności Unii Europejskiej i jej regionów. Wprawdzie zasady alokacji środków unijnych w sferze polityki regionalnej w latach 2014-2020 uległy zmianie (m. in. nie przypisano poszczególnym celom bezpośrednich alokacji finansowych), nastąpiło zwiększenie wielkości finansowania tej polityki. Środki na politykę regionalną wzrosły bowiem do najwyższego w historii poziomu ponad 371,4 mld euro, stanowiąc blisko jedną trzecią unijnego budżetu. Można mówić zatem o wzroście możliwości finansowego wzmocnienia europejskiej konkurencyjności w latach 2014-2020.

Również w wieloletnim budżecie unijnym 2014-2020 (tzw. Wieloletnich Ramach Finansowych) można zauważyć pozytywną tendencję związaną z zapobieganiem o wzmacnianie unijnej konkurencyjności. Wzorem budżetu z lat 2007-2013 przewidziano tu także środki ujęte w pozycji 1a. Na konkurencyjność dla wzrostu i zatrudnienia ustalono wydatki na poziomie ponad 142,1 mld euro, co stanowi finansowe wzmocnienie pozycji o ponad 50 mld euro. Tym samym potwierdzony został fakt wzrostu znaczenia konkurencyjności w ramach ogólnej polityki unijnej. Warty zaakcentowania jest także spostrzeżenie, iż w perspektywie finansowej 2014-2020 środki na płatności w budżecie unijnym po raz pierwszy stanowią mniejszą wartość w relacji do unijnego PKB niż środki ujmowane w budżecie okresu poprzedniego. Porównanie budżetów Unii Europejskiej na lata 2007-2013 i 2014-2020 przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Porównanie Wieloletnich Ram Finansowych Unii Europejskiej w latach 2014-2020 i 2007-2013 (ceny bieżące)

Składowe budżetu Unii Europejskiej (w mln euro)	2014-2020	2007-2013	2014-2020 vs 2007-2013	
1. Inteligentny wzrost	513 563	439 115	+74,4 mld	+16,9%
1a. Konkurencyjność dla wzrostu i zatrudnienia	142 130	90 250	+51,8 mld	+57,3%
1b. Ekonomiczna, społeczna i terytorialna spójność	371 433	348,865	+22,5 mld	+6,4%
2. Zrównoważony wzrost: ochrona i zarządzanie zasobami naturalnymi	420 034	412 611	+7,4 mld	+1,8%
3. Bezpieczeństwo i obywatelstwo	17 725	12 247	+5,4 mld	+44,1%
4. UE jako gracz globalny	66 262	55,935	+10,3 mld	+18,4%
5. Administracja	69 584	54,932	+14,6 mld	+26,5%
6. Kompensacje	29	937	-0,09 mld	-96,9%
Środki na zobowiązania ogółem	1 087 197	975 777	+111,4 mld	+11,4%
jako procent PKB	1,04%	1,12 %		-0,08%
Środki na płatności ogółem	1 025 429	925 950	+99,4 mld	+10,7%
jako procent PKB	0,98%	1,06 %		-0,08%

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://ec.europa.eu/budget/mff/figures/index_en.cfm [dostęp: 28.09.2016].

Analiza pozycji budżetowych w latach 2007-2013 i 2014-2020 pozwala zauważyć, iż gros wydatków w bieżącej perspektywie finansowej wzrosło względem okresu poprzedniego.

Jedyną pozycją, która uległa zmniejszeniu są kompensacje. Warty zaznaczenia jest fakt, iż największy wzrost wydatków przewidziany został na konkurencyjność dla wzrostu i zatrudnienia. Pozycja ta uzyskała dofinansowanie większe o prawie 52 mld euro, co stanowi ponad 57% wzrost w porównaniu okresu poprzedniego. Tym samym w budżecie unijnym po raz kolejny uwidoczniło się wysokie znaczenie wzmocnienia konkurencyjności dla rozwoju gospodarki unijnej. Finansowe wsparcie konkurencyjności to trzecia pod względem wielkości pozycja wydatków budżetu UE oraz największy przyrost środków w stosunku do pozycji pozostałych. Mając jednocześnie na uwadze kwestię wydatkowania środków na konkurencyjność unijną w ramach środków na politykę regionalną (pozycja 1b w Wieloletnich Ramach Finansowych) sferę wzmocnienia konkurencyjności należy uznać obecnie za jeden z najważniejszych priorytetów unijnych o stale rosnącym znaczeniu dla rozwoju Unii Europejskiej.

Wnioski

Wśród rozważań na temat konkurencyjności jednym z obszarów analizy jest konkurencyjność regionów. Jest to niewątpliwie kategoria złożona, a w literaturze przedmiotu zauważalne są różne podejścia do definiowania tego pojęcia. Aspekt konkurencyjności regionów jest szczególnie akcentowany przez Unię Europejską, zwłaszcza w ramach prowadzonej przez nią polityki regionalnej.

Polityka regionalna Unii Europejskiej lat 2007-2013 położyła istotny nacisk na wzmocnienie konkurencyjności regionów. Przejawem tego było nakierowanie jednego z celów tejże polityki (celu 2) w stronę wzmocnienia konkurencyjności regionów i zatrudnienia. Był to drugi pod względem wielkości wydatkowania środków finansowych cel polityki regionalnej. Dodatkowo w latach 2007-2013 wzmocnienie konkurencyjności (w tym konkurencyjności regionów) nastąpiło bezpośrednio w budżecie unijnym. W tym zakresie po raz pierwszy określono wydatki na konkurencyjność, stanowiące wówczas niemal 91 mld euro.

Unijna polityka regionalna w latach 2014-2020, choć pod wieloma względami zorganizowana inaczej niż ta prowadzona w poprzednim okresie programowania, kładzie ponownie wyraźny nacisk na problematykę wzmocnienia konkurencyjności regionów. Przeznaczono na nią jeszcze większe środki niż poprzednio, a ich wydatkowanie na konkurencyjność podyktowane zostało zapisami „Strategii Europa 2020”. Wzorem lat 2007-2013 także wieloletni budżet unijny po raz kolejny ujmuje w sobie wydatki na konkurencyjność dla wzrostu i zatrudnienia. Pozycja ta została powiększona finansowo w największym stopniu w stosunku do innych pozycji budżetowych.

Resumując, należy uznać, iż ranga konkurencyjności regionów (ale też konkurencyjności Unii Europejskiej jako całości) stale rośnie. Analiza dokumentów programowych i finansowych pozwala zauważyć, że zagadnienie to od kilku lat odgrywa jedną z głównych ról w polityce unijnej. Wzmocnienie konkurencyjności jest obecnie słusznie akcentowanym priorytetem, szczególnie w sytuacji dynamicznego rozwoju innych regionów globalnej gospodarki.

Bibliografia

Alarcon A. L., *Regional Competitiveness; the need for coordination between public and private action*, [w:] red. S. Rudolf, *Emerging Markets. Social, Political and Economic Challenges*, red. S. Rudolf, University Press, Łódź 2004.

Dębowski T., *Konkurencyjność gospodarki Polski w świetle rankingów światowych* [w:] red. nauk. Alina Grynia, *Wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2015.

Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu, Komisja Europejska, Bruksela 2010.

http://ec.europa.eu/budget/mff/figures/index_en.cfm [dostęp: 28.09.2016]

http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/policy/object/index_pl.htm [dostęp 23.08.2016]

<http://uniaeuropejska.org/strategia-lizbonska/> [dostęp: 23.08.2016]

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.

Markowski T., *Zarządzanie rozwojem miast*, PWN, Warszawa 1999.

Polityka spójności. Komentarze i teksty oficjalne, Komisja Europejska, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Luksemburg 2007.

Stawasz D., *Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania rozwoju regionu - teoria i praktyka*", Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2004.

Wprowadzenie do unijnej polityki spójności na lata 2014-2020, Komisja Europejska, Bruksela 2014.

ISBN 978-609-95472-7-5