

NOWE KRAJE CZŁONKOWSKIE UE WOBEC PROCESÓW GLOBALIZACJI ŹRÓDŁA KONKURENCYJNOŚCI

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Wydział Ekonomiczno – Informatyczny w Wilnie
Uniwersytet w Białymstoku
Wilno 2017

Recenzenci

Prof. dr hab. Czesław Noniewicz
dr hab Jarosław Wołkonowski, prof. UwB

Redakcja naukowa

Alina Grynia

Redakcja techniczna

Regina Lašakevič

Redakcja językowa

Barbara Dwilewicz
Nadežda Rusecka

Skład i łamanie

Jaroslav Markov

Opracowanie graficzne okładki

Jaroslav Markov

ISBN 978-609-95472-8-2

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 MIĘDZYNARODOWEJ KONKURENCYJNOŚCI GOSPODAREK	
<i>Bohdan Jeliński</i> Prospektywne uwarunkowania konkurencyjności międzynarodowej	11
<i>Tomasz Dołęgowski</i> Nowe trendy w zakresie studiów nad międzynarodową konkurencyjnością gospodarek	25
<i>Eugeniusz Gostomski, Tomasz Michałowski</i> Czy następuje odwrót od globalizacji?.....	41
<i>Krzysztof Dobrowolski, Grzegorz Pawłowski</i> Etatyzm w polityce gospodarczej rządu PIS jako czynnik oddziałujący na konkurencyjność gospodarki polskiej.....	57
<i>Edward Molendowski</i> Międzynarodowa pozycja konkurencyjna gospodarki - Polska na tle nowych państw członkowskich (UE-10) w okresie poakcesyjnym	83
<i>Andrzej Paczoski</i> Dług publiczny w wybranych państwach Europy Środkowo - Wschodniej.....	97
<i>Wojciech Polan</i> Konkurencyjność wewnątrzgałęziowa krajów członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004-2015	111
<i>Michał Sosnowski</i> Międzynarodowy aspekt unikania opodatkowania i rozwoju gospodarki nieformalnej	123
<i>Stanisław Swadźba</i> Inflacja w nowych krajach Unii Europejskiej.....	137
<i>Mirosław Jodko</i> Perspektywy wzrostu gospodarczego Polski	149
<i>Andrzej Poszewiecki</i> Relacja pomiędzy konkurencyjnością gospodarek narodowych a własnością intelektualną	161
<i>Alina Grynia, Jelena Hejbowicz</i> Efektywność wykorzystania funduszy unijnych w kontekście konkurencyjności gospodarki litewskiej.....	177

CZEŚĆ II. MIĘDZYNARODOWA KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I SEKTORÓW GOSPODARKI

Monika Bąk

Integracja transportu w ujęciu wielokryterialnym na przykładzie wybranych krajów UE 199

Wojciech Bizon

Wiedza jako czynnik wzrostu konkurencyjności 217

Sylwia Talar

Wskaźniki syntetyczne konkurencyjności cyfrowej 225

Joanna Kos-Łabędowicz

Rozwój ICT w nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej 241

Dominik Aziewicz

Pozycja krajów Europy Środkowo-Wschodniej na globalnym rynku BPO..... 253

Ewa Hamerla

Fundusze europejskie a konkurencyjność obszarów wiejskich w Polsce 265

Damian Szymczak

Polska wieś po akcesji do Unii Europejskiej 275

CZEŚĆ III. CZYNNIKI WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Andrzej Cieślik, Jan Jakub Michalek

Innowacje a działalność eksportowa przedsiębiorstw z krajów bałtyckich 287

Hanna Treder

Ryzyko kraju jako czynnik determinujący wybór rynku w strategii ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw..... 301

Przemysław Kulawczuk

Konkurencyjność instytucji bankowych w Polsce w zakresie bankowości MSP na podstawie badań „tajemniczych przedsiębiorców” 317

Elżbieta Zalesko

Marka pracodawcy a konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku pracy 343

Marek Kruk

Wpływ liderów na konkurencyjność międzynarodową firm Born Globals 355

Ernest Ginc

Konkurencyjność portu morskiego w Kłajpedzie 365

CZĘŚĆ IV.
KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ
GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Tomasz Dębowski

Kierunki przemian polityki regionalnej Unii Europejskiej w latach 1957-2000 (Część I)
..... 377

Urszula Swadźba

Rola świadomości ekonomicznej w konkurencyjności krajów i regionów 393

Danuta Walczak-Duraj

Regionalizacja kapitału społecznego w warunkach globalnego sąsiedztwa 407

Urszula Zagóra-Jonszta

Poczucie i pomiar dobrobytu Polaków i Litwinów. Porównanie 425

Olga Dębicka, Tomasz Gutowski

**Bieżące i perspektywiczne determinanty rozwoju sektora nowoczesnych usług
biznesowych w województwie pomorskim** 437

Alina Walenia

**Rola audytu desygnacyjnego w procesie zarządzania środkami UE w perspektywie
finansowej 2014 – 2020** 447

PRZEDMOWA

Prezentowana książka pt. *Nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej wobec procesów globalizacji. Źródła konkurencyjności* jest kolejną publikacją wydaną przez Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie w ramach cyklu publikacji dotyczących szeroko rozumianej tematyki europejskiej. Książka ta jest kolejną próbą dokonania syntezy i oceny obecnego stanu poglądów w odniesieniu do wielowymiarowego i wielowątkowego zagadnienia, jakim jest konkurencyjność międzynarodowa.

Tradycyjnie konkurencyjność gospodarki jest postrzegana przez pryzmat utrzymania trwałego wzrostu gospodarczego oraz poprawy poziomu życia społeczeństwa. Pojęcie to jest ściśle związane ze zmianami produktywności, decydującej o wykorzystaniu zasobów. Tymczasem postępująca globalizacja powoduje strukturalne zmiany w gospodarce światowej, tworząc tym samym nowy paradygmat rozwoju gospodarczego. Ujawniają się nowe źródła międzynarodowej konkurencyjności gospodarek, a jej koncepcja poszerza się o elementy zrównoważenia społecznego. Tematem przewodnim niniejszej monografii jest konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w kontekście postępującej globalizacji gospodarki światowej.

W monografii zostały przedstawione wyniki badań wielu Autorów, reprezentujących renomowane uczelnie Polski: Uniwersytet Gdański, Szkołę Główną Handlową, Uniwersytet Łódzki, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Uniwersytet Śląski, Uniwersytet Warszawski, Uniwersytet w Białymstoku, Uniwersytet Rzeszowski, a także pracowników Filii UwB w Wilnie oraz Wileńskiej Szkoły Technologii, Przedsiębiorczości i Rolnictwa.

Przedstawione w monografii opracowania zostały pogrupowane w cztery bloki tematyczne. Pierwszy z nich zatytułowany *Problemy wzrostu międzynarodowej konkurencyjności gospodarek* skupia artykuły poruszające różne aspekty kształtowania się pozycji konkurencyjnej nowych krajów członkowskich. Została tu oceniona pozycja konkurencyjna krajów członkowskich w okresie poakcesyjnym oraz ich konkurencyjność wewnątrzgałęziowa. Autorzy artykułów poszukiwali relacji pomiędzy konkurencyjnością gospodarek narodowych a własnością intelektualną, długiem publicznym, inflacją oraz efektywnością funkcjonowania systemów podatkowych i wykorzystania funduszy unijnych. Przedstawiono także nowe trendy w zakresie studiów nad międzynarodową konkurencyjnością gospodarek oraz perspektywne uwarunkowania konkurencyjności międzynarodowej.

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 między innymi dotyczą konkurencyjności cyfrowej, rozwoju rynku BPO, konkurencyjności transportu, sektora ICT oraz obszarów wiejskich.

W rozdziale trzecim pt. *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw* znajdują się opracowania poświęcone zagadnieniom konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym. Autorzy artykułów poruszają następującą problematykę: znaczenie innowacji dla

zaangażowania firm w działalność eksportową przedsiębiorstw, ocena ryzyka w procesie podejmowania decyzji o ekspansji przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne, dostępność do usług bankowych, znaczenie marki pracodawcy jako narzędzia podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku pracy oraz wpływ liderów na konkurencyjność międzynarodową firm *born globals*.

W rozdziale czwartym pt. *Konkurencyjność regionów w globalizującej się gospodarce światowej* przedstawiono artykuły, w których skupiono uwagę na zagadnieniach konkurencyjności regionalnej. Autorzy dokonują analizy różnorodnych czynników, które wywierają istotny wpływ na konkurencyjność regionów. Przedstawiono tam między innymi: kierunki przemian polityki regionalnej Unii Europejskiej, znaczenie audytu desygnacyjnego w procesie zarządzania środkami UE, rolę świadomości ekonomicznej w konkurencyjności krajów i regionów, regionalizację kapitału społecznego w warunkach globalnego sąsiedztwa oraz bieżące i perspektywiczne determinanty rozwoju sektora nowoczesnych usług biznesowych na przykładzie województwa pomorskiego.

Zamieszczone w monografii opracowania zostały przygotowane do druku w 2017 roku i bazują na aktualnych materiałach źródłowych: danych statystycznych, raportach i opracowaniach instytucji międzynarodowych, wynikach badań własnych Autorów i badań statutowych prowadzonych w poszczególnych jednostkach.

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

Alina Grynia

Część I

**PROBLEMY WZROSTU
MIĘDZYNARODOWEJ
KONKURENCYJNOŚCI GOSPODAREK**

PROSPEKTYWNE UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ

Streszczenie

Strukturalne zmiany w gospodarce światowej spowodowane jej systematycznie postępującą globalizacją, z całą ostrością unaocznili kryzys gospodarki globalnej. Ujawniły się nowe siły sprawcze przyszłego rozwoju gospodarczego, a więc i międzynarodowej konkurencyjności. Strukturalnym zmianom ulegną też jej determinanty. Proces ten zapoczątkowała ewolucja globalizacji, która nabierze charakteru włączającego. Równocześnie zacznie wykształcać się nowy paradygmat rozwoju ekonomicznego. W ramach tych dwóch procesów nowe oblicze przyjmie międzynarodowa konkurencyjność. Będzie ona oparta na koncepcji potrójnie zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a jej uwarunkowania poszerzą się o elementy społeczno-polityczne.

PROSPECTIVE CONDITIONS OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Summary

The structural changes in the global economy caused by systematically progressing globalisation were made evident by the crisis of the global economy. The future shaping forces of economic development, and hence international competitiveness, were made evident. Its determinants will also undergo structural changes. This process was started by the evolution of globalisation, which will take on a more inclusive character. Simultaneously a new paradigm of economic development will evolve. In the framework of these two processes international competitiveness will take on a new form. It will be based on the concept of triple sustainable economic development, and its conditions will expand to socio-economic elements.

Keywords: globalisation, economic crisis, international competitiveness, economic freedom, world economy future.

Wstęp

Konkurencyjność to dynamiczny system instytucji, polityk publicznych i czynników determinujących poziom produktywności gospodarki oraz tempo jej wzrostu. Jest to system cechujący się systematyczną zmiennością dynamiki i struktury, szczególnie w odniesieniu międzynarodowym. W warunkach strukturalnego kryzysu gospodarki światowej doby globalizacji wymaga ona jakościowo nowego podejścia, z uwzględnieniem głębokiej ewolucji dotychczasowych uwarunkowań i nowych jakościowo zjawisk. Tradycyjny układ uwarunkowań konkurencyjności międzynarodowej i rozwoju gospodarki światowej zaczyna ulegać fundamentalnej przebudowie. Potrzebne są nowe idee organizacji życia gospodarczego, społecznego i politycznego. Stary system wzrostu gospodarczego wyczerpał swoje możliwości

¹ Prof. zw. dr hab. Bohdan Jeliński – Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego.

rozwojowe, a nowy się jeszcze nie ukształtował. Instytucje starego systemu tracą swoją skuteczność, a życie społeczno-gospodarcze zaczyna się spontanicznie i autonomicznie zmieniać. Równocześnie obserwuje się wzrost znaczenia społecznej retropii, zgodnie z którą współczesny świat cechuje wzrost wzajemnej nieufności, niewiary w przyszłość i idealizowanie przeszłości². Stąd wypracowanie nowego paradygmatu rozwoju społeczno-gospodarczego świata staje się pilną koniecznością, co wymaga też nowego postrzegania uwarunkowań konkurencyjności międzynarodowej.

1. Włączająca globalizacja

Globalizację powszechnie uznaje się za główną przyczynę światowego kryzysu we wszystkich jego aspektach. Jednakże globalizacja jako proces obiektywny i systematycznie postępujący nie jest problemem samym w sobie. W obecnym kształcie nie ma ona szans na uzyskanie społecznego i politycznego poparcia mieszkańców świata, gdyż w efekcie procesów globalizacyjnych powiększa się polaryzacja między „bogatymi” i „biednymi”. Globalizacji trzeba nadać bardziej prospołeczny i humanitarny charakter. Musi zmienić swój charakter – z dotychczas wyłączającej we włączającą. Wymaga to globalnego dialogu i konsensusu wokół wspólnie wypracowanych celów, programów i instrumentów oddziaływania w skali światowej. Jest to zadanie bardzo trudne, gdyż musi objąć aspekty polityczny, gospodarczy, techniczny, militarny, komunikacyjny, medialny i finansowy - postrzegane globalnie i koordynowane przez nowe nieokreślone jeszcze instytucje.

Wszystkie powyższe aspekty tworzą także zestaw uwarunkowań konkurencyjności międzynarodowej postrzeganych systemowo. Istotą myślenia systemowego jest widzenie kompleksowe wielokierunkowych wzajemnych relacji czynników wpływu, zamiast linearnych łańcuchów przyczynowo skutkowych oraz widzenie dynamicznych procesów zmian, a nie ciągu obserwacji statystycznych³. W świetle powyższego, konkurencyjność międzynarodowa to układ czynników, polityk i instytucji determinujących poziom produktywności gospodarki oraz tempo jej wzrostu, gwarantujących możliwości jej rozwoju w średnim i długim okresie.

Dominujące obecnie linearne podejście do analizy konkurencyjności międzynarodowej pozwala ocenić jej statystyczny obraz w danym roku, czyli międzynarodową pozycję konkurencyjną poszczególnych krajów. Jest to w istocie ocena faktów ukształtowanych w przeszłości, pozwalająca określić wartość indeksu konkurencyjności międzynarodowej i pozycji konkurencyjnej kraju w danym roku. Ranking konkurencyjności międzynarodowej dla pierwszych dziesięciu krajów w latach 2009, 2014 i 2017 przedstawia poniższa tablica 1.

Ranking powyższy sporządzony przez dwie najbardziej renomowane w świecie instytucje badawcze ukazuje bardzo wolne zmiany w tym zakresie, szczególnie w aspekcie pozycji rankingowej. W grupie pierwszych dziesięciu krajów w rankingu obserwujemy tendencję do

² Z. Bauman, *Retropia*, Wydawnictwo Polity Press, Warszawa 2017.

³ P. M. Senge, *Piąta dyscyplina*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2003, s. 86-111.

wzrostu indywidualnych indeksów, co świadczy wzroście umiejętności wykorzystywania przez poszczególne kraje ich potencjału konkurencyjności.

Tablica 1. Zmiany indeksów konkurencyjności międzynarodowej w latach 2009-2017

Kraj	Indeks konkurencyjności globalnej ^{x/}			Rocznik konkurencyjności światowej ^{xx/}		
	2009	2015	2017	2009	2015	2017
Szwajcaria	1 / 5,60	1 / 5,76	1 / 5,86	4 / 94,2	4 / 91,9	2 / 99,7
Singapur	3 / 5,55	2 / 5,68	3 / 5,71	3 / 95,7	3 / 95,0	3 / 99,5
USA	2 / 5,59	3 / 5,61	2 / 5,85	1 / 100,0	1 / 100,0	4 / 98,6
Niemcy	7 / 5,43	4 / 5,53	5 / 5,65	-	10 / 85,6	-
Holandia	10 / 5,32	5 / 5,50	4 / 5,66	10 / 87,8	-	5 / 96,5
Japonia	8 / 5,37	6 / 5,47	9 / 5,49	-	-	-
Hong Kong	-	7 / 5,46	6 / 5,53	2 / 98,1	2 / 96,0	1 / 100,0
Finlandia	6 / 5,43	8 / 5,45	10 / 5,49	9 / 88,4	-	-
Szwecja	4 / 5,51	9 / 5,43	7 / 5,52	6 / 90,5	9 / 85,9	9 / 95,0
Wielka Brytania	-	10 / 5,42	8 / 5,51	-	-	-
Dania	5 / 5,46	-	-	5 / 91,7	8 / 87,1	7 / 95,5
Kanada	9 / 5,33	-	-	8 / 88,7	5 / 90,4	12 / 92,2
Chiny	29 / 4,74	28 / 4,89	27 / 5,00	20 / 76,6	22 / 77,0	18 / 87,7
Polska	46 / 4,34	41 / 4,49	39 / 4,59	44 / 53,9	33 / 68,8	38 / 73,7

Źródło: The Global Competitiveness Report 2017-2018, World Economic Forum, Geneva 2017, s.13 i IMD World Competitiveness Yearbook, IMD, Lausanne 2017. oraz poprzednie roczniki

Oba rankingi nie dają jednak możliwości systemowego i perspektywnego postrzegania tych uwarunkowań. Jednakże obie instytucje, a szczególnie World Economic Forum, dostrzegają potrzebę pilnego doskonalenia metody sporządzania rankingów konkurencyjności międzynarodowej, sygnalizującej przyszłe kierunki zmian w tym zakresie⁴. W metodologii sporządzania raportu 2017-2018 przez WEF wprowadzono korektę polegającą na włączeniu do części ankietowej uwarunkowań, mikroprzedsiębiorstw zatrudniających mniej niż dziewięć osób. Stanowiły one trzecią część próby, a oceniają one zwykle swoją pozycję w otoczeniu gospodarczym gorzej niż pozostałe przedsiębiorstwa. Zmiany w panelu ankietowanych przedsiębiorstw spowodowały nieznaczne pogorszenie indeksów konkurencyjności poszczególnych krajów. W przypadku Polski szacuje się, iż indeks w 2017 roku mógłby być o 0,3 punktu wyższy⁵. Spośród 12 filarów konkurencyjności międzynarodowej, w przypadku Polski najslabiej oceniana jest innowacyjność gospodarki - 3,4 punktu na maksimum 7,0 możliwych. Niska jest również ocena jakości otoczenia instytucjonalnego biznesu w Polsce – 3,8 punktu wobec 4,0 w 2016 roku. Firmy szczególnie nisko oceniają niezależność sądów. Do silnych stron polskiej gospodarki tradycyjnie zalicza się wielkość rynku wewnętrznego – 5,2 punktu⁶.

Lukę tą udanie wypełnia **indeks wolności gospodarczej** obejmujący 12 głównych uwarunkowań pokazanych w tabeli 3, które można podzielić na cztery grupy:

⁴ Zob. *The future of competitiveness benchmarking: a proposal*, [w] *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, World Economic Forum, Geneva 2017, s. 353-375.

⁵ Zob. *Zawile prawo hamuje rozwój gospodarki*, „Rzeczpospolita”, Nr 226 /2017, s. B-3.

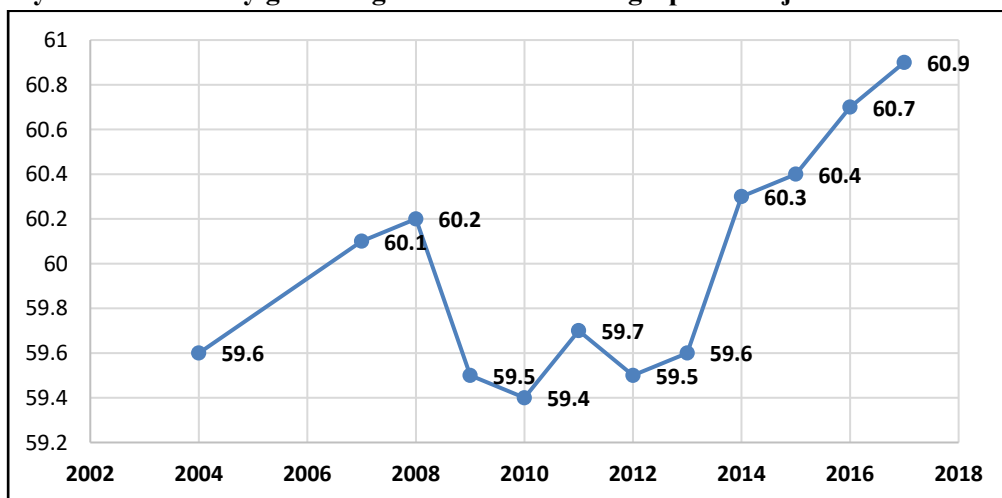
⁶ Zob. *The global competitiveness report 2017-2018*, World Economic Forum, Geneva 2017, s. 373.

makroekonomiczne uwarunkowania prawne (czynniki 1 -3),
 wpływ rządu (czynniki 4-6),
 efektywność regulacyjna (czynniki 7-9),
 otwartość rynku (czynniki 10-12).

Wolność rozumiana jako brak przymusu polega na tym, że państwo i społeczeństwo nie stawiają przeszkód dla aktywności jednostki. Z trzech rodzajów nierozzerwalnie z sobą powiązanych wolności: osobistej, politycznej i gospodarczej, współcześnie największe znaczenie ma ta ostatnia. Poziom dobrobytu i jakość życia obywateli zależy od poziomu wolności gospodarczej. Ta ostatnia jest zaś podstawą nieskrępowanej konkurencyjności międzynarodowej. Potwierdza to porównanie rankingów konkurencyjności międzynarodowej zawartych w powyższej tabelicy 1, z rankingiem wolności gospodarczej za 2017 rok. Lista pierwszych jedenastu krajów w tym rankingu kształtuje się jak poniżej: Hong Kong – indeks 89,8; Singapur – indeks 89,6; Nowa Zelandia – indeks 83,7; Szwajcaria – indeks 81,5; Australia – indeks 81,0; Estonia – indeks 79,1; Kanada – indeks 78,5; Zjednoczone Emiraty Arabskie – indeks 76,9; Irlandia – indeks 76,7; Chile – indeks 76,5; a także Wielka Brytania – indeks 76,4 (12 pozycja rankingowa) i USA – indeks 75,1 (17 pozycja rankingowa) oraz Polska – indeks 68,3 (45 pozycja rankingowa).

Równie wolno, jak w przypadku konkurencyjności międzynarodowej, następują zmiany indeksów globalnej wolności gospodarczej, co w perspektywie od 2004 roku w przypadku średniego światowego indeksu wolności gospodarczej przedstawia poniższy wykres 1. Ukazany na wykresie indeks 2017 roku uwzględnia zmiany w 103 krajach świata i jest obiektywną wypadkową zmian społecznych, politycznych i gospodarczych, które miały miejsce na świecie w latach 2004-2017.

Wykres 1 Zmiany globalnego indeksu wolności gospodarczej w latach 2004-2017



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Indeks of economic freedom, Institute for Economic Freedom, Washington. (odpowiednie roczniki).

Pragmatyczna wartość poznawcza analizy uwarunkowań zmian indeksu wolności gospodarczej i ich związków z determinantami konkurencyjności międzynarodowej można dostrzec w przypadku poszczególnych krajów. Typowym krajem relatywnie szybkiego wzrostu gospodarczego i zmian jakościowych w tym zakresie na przełomie XX i XXI wieku jest Polska. Zmiany indeksu wolności gospodarczej dla Polski i głównych determinant tych zmian w latach 2009-2017 przedstawia poniższa tablica.

Tablica 2. Zmiany indeksu wolności gospodarczej Polski w latach 2009-2017

Czynniki	2009	2015	2017
Indeks ogólny (pozycja /współczynnik)	82 / 60,3	42 / 68,6	45 / 68,3
- Prawa własności (1)	- / 50,0	41 / 60,0	59 / 60,8
- Efektywność regulacji (2)	-	-	49 / 58,0
- Praworządność (3) ^{x)}	- / 42,0	37 / 60,0	37 / 55,5
- Obciążenia podatkowe (4)	- / 69,0	66 / 82,1	110 / 76,0
- Interwencje rządowe (5)	-	-	97 / 76,1
- Sytuacja budżetowa (6)	- / 42,2	137 / 47,1	143 / 46,9
- Swoboda przedsiębiorczości.(7)	- / 53,7	81 / 67,3	77 / 67,8
- Swoboda siły roboczej (8)	- / 59,8	101 / 60,4	84 / 61,5
- Swoboda monetarna (9)	- / 80,8	35 / 81,3	29 / 84,7
- Swoboda handlu (10)	- / 85,8	11 / 88,0	20 / 87,0
- Swoboda inwestycji (11)	- / 60,0	47 / 70,0	37 / 75,0
- Swoboda finansowa (12)	- / 60,0	19 / 70,0	17 / 70,0

^{x)} / zwany też miarą zakresu korupcji

Źródło: Indeks of economic freedom, Institute for Economic Freedom, Washington (odpowiednie roczniki).

W świetle tego rankingu Polska uznawana jest za gospodarkę „umiarkowanie wolną” (indeks od 60,0 do 69,9), przy indeksie pełnej wolności równym 100,0. Polska w 2009 roku osiągnęła wskaźnik na poziomie 60,3, co dało 82 pozycję rankingową w skali światowej. W latach następnych indeks wolności gospodarczej dla Polski ulegał systematycznej poprawie do wspomnianego już poziomu 68,3 w 2017 roku, co zapewniło 45 pozycję na liście rankingowej, Analiza zmian w czasie indeksu ogólnego na tle indeksu globalnego wypada dla Polski pomyślnie. Ten ostatni wzrósł z poziomu 59,5 w 2009 roku, do 60,4 w 2015 roku i 60,9 w roku 2017. Analiza struktury wewnętrznej indeksu dla Polski pozwala dostrzec główne czynniki sprawcze zmian poziomu wolności gospodarczej. W przypadku Polski są to przede wszystkim: swoboda finansowa, swoboda handlu i swoboda inwestycji. Analiza czynników sprawczych jego zmian ma dużą wartość poznawczą dla polityki państwa i przedsiębiorstw oraz dla społeczeństwa. Przyszłość wymaga gruntownej przemiany globalnej rzeczywistości początku XXI wieku. Trzeba ożywić i nadać nowy sens takim pojęciom, jak wolność, sprawiedliwość i solidarność w płaszczyźnie gospodarczej, społecznej i politycznej. W gospodarce globalnej XXI wieku konkurencyjność międzynarodowa będzie także miała charakter globalny. Rodzący

się nowy kształt globalnej gospodarki wygeneruje też zmiany w modelu zarządzania, podobnie jak to było w przeszłości⁷.

2. Nowy paradygmat ekonomiczny

Na początku XXI wieku społeczność światowa znalazła się w sytuacji, gdy stary porządek społeczno-gospodarczy i polityczny wyraźnie zaczyna nie odpowiadać współczesnym realiom. Nowe technologie wymuszają zasadnicze zmiany w postrzeganiu czasu i przestrzeni z wszystkimi kulturowymi, społecznymi i gospodarczymi konsekwencjami stąd płynącymi. Świat zdaje się potrzebować nowego paradygmatu rozwoju rozumianego jako system wartości i założeń, które funkcjonując wspólnie tworzą zintegrowany i jednolity system postrzegania świata i jego rozwoju – tak przekonujący i atrakcyjny, że zostaje uznany za równoważny samej rzeczywistości⁸.

Paradygmat to model sekularnego rozwoju będący logicznym i kompleksowym opisem rzeczywistości. Nowy paradygmat wykształca się wolno, a wymaga jeszcze dłuższego okresu czasu, aby go powszechnie przyjęto jako jednoznaczną prawdę. Rzeczywistość zmienia się szybciej i wymaga kolejno po sobie następujących cząsteczkowych rozwiązań tworzących łącznie ostateczny kształt nowego paradygmatu. Znajdujemy się we wczesnej fazie zasadniczej transformacji starego paradygmatu ekonomicznego w jego nowy kształt.

Konstruktywną koncepcją budowy paradygmatu ekonomicznego gospodarki światowej jest nowy pragmatyzm, który ujmuje kompleksowo nowe, odmienne niż w poprzednich okresach, warunki gospodarowania, które wyłoniły się wskutek globalizacji.⁹ Postępu globalizacji nie można zatrzymać, a jej potencjał rozwoju nie zaniknie. Zglobalizowany kapitał, globalny charakter procesów produkcji i wymiany handlowej, rodzące się globalne społeczeństwo rosnącego ryzyka i nowe podmioty o globalnym zasięgu działania coraz bardziej uświadamiają malejącą skuteczność państwa w rozwiązywaniu problemów, których zakres coraz bardziej wykracza poza klasyczne pojęcie suwerenności i terytorialności. Stanowi to podstawę ekspansji „nowych aktorów” działających w przestrzeni międzynarodowej – korporacji transnarodowych. Postępuje proces pogłębiania różnicy między władzą poszczególnych państw, a realną mocą sprawczą korporacji. Powoduje to wzrost ich siły polegający na zdolności do osiągania własnych, egoistycznych celów strategicznych.

Zmiany realiów rozwoju świata są tak daleko idące, że dotychczasowe teorie nie są w stanie wyjaśnić i przyspieszyć mechanizmów działania powstającej nowej rzeczywistości. Rodzi to wspomniane zapotrzebowanie na nowy paradygmat rozwoju, który w przypadku nauk ekonomicznych, będących naukami stosowanymi, powinien obejmować zarówno teorie wyjaśniające, jak i zalecenia praktyczne¹⁰. W praktyce na nowy paradygmat rozwoju składają się trzy dyskursy:

⁷ Zob. *Competitiveness and the global trends road map: 2015 – 2050*, IMD World Competitiveness Yearbook 2015, Lousanne 2015, s. 505-510.

⁸ Zob. T.Kuhn, *Struktura rewolucji naukowych*, PWN, Warszawa 1968.

⁹ Zob. G. Kolodko, *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.

¹⁰ Zob. D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyka polityczna, Warszawa 2011, s. 17-18.

praktyczny dyskurs polityczny, dotyczący najlepszych środków regulacji i wsparcia procesu tworzenia bogactwa narodowego oraz dochodów dla gospodarstwa publicznego,
dyskurs normatywny dotyczący idealnego kształtu, jaki powinny mieć relacje pomiędzy państwem i gospodarką,
dyskurs naukowy dotyczący realnego sposobu funkcjonowania gospodarki rozumianej jako system społeczno- polityczny¹¹.

Sformułowanie aspektu praktycznego nowego paradygmatu ekonomicznego jest pilną koniecznością. Powinien on zastąpić dotychczasowy paradygmat rynkowy zakładający, że wszystkie podmioty rynkowe podejmują racjonalne decyzje ekonomiczne, zorientowane na pomnażanie indywidualnego dobrobytu. Dotychczasowy paradygmat rozwoju zrodził globalizację i to ona ujawniła strukturalne wyzwania dalszego rozwoju. Nowy paradygmat musi na nie odpowiedzieć i uwzględnić nowe pozarynkowe relacje zachodzące w nowym systemie społeczeństwo-gospodarka-środowisko. Przyszłość to zapewnienie dynamicznej równowagi zrównoważonego rozwoju tych trzech elementów. Stąd nowy paradygmat rozwoju gospodarki światowej przybrał nazwę paradygmatu zrównoważonego rozwoju. Umożliwia on opracowanie nowego modelu optymalizacji gospodarowania w globalnym systemie współzależności społeczeństwo-gospodarka-środowisko oraz sformułowanie narzędzi skoordynowanego sterowania tym systemem. Przyszły długofalowy i zrównoważony rozwój gospodarczy, wyrastający z wyzwań dotychczasowego rozwoju globalizacji, powinien sprzyjać włączającej globalizacji i mieć charakter potrójnie zrównoważony. Oznacza to:

rozwój zrównoważony społecznie poparty na sprawiedliwie i akceptowanym społecznie podziale dochodów i właściwym udziale podstawowych grup ludności w świadczeniach publicznych,
rozwój zrównoważony gospodarczo w odniesieniu do rynku towarów i kapitału oraz inwestycji i finansów, a także siły roboczej,
rozwój zrównoważony ekologicznie polegający na zachowaniu właściwych relacji między działalnością gospodarczą i środowiskiem naturalnym

Powyższym pryncypiom podporządkowana powinna być praktyka działania ujęta strategicznie, obejmująca też instrumentarium pozytywnych zmian.

Kluczowe znaczenie dla pozytywnego kierunku przyszłych zmian ma niski stopień nierówności dochodowych społeczeństwa. Relacje dochodowe w społeczeństwie były i będą bardziej ważne dla dynamiki wzrostu gospodarczego niż liberalizacja międzynarodowej wymiany handlowej i jakość instytucji publicznych i politycznych. Doświadczenia historyczne konsekwentnie dowodzą, iż w dziejach świata z zastanawiającą regularnością narastające nierówności dochodowe prowadzą do gwałtownych i niekontrolowanych konfliktów¹². W ich efekcie grupy społeczne, które zgromadziły bogactwa w nadmiarze, „zmuszone” są podzielić się nim z tymi, którym jego brakuje. Osiąga się w ten sposób spokój, bezpieczeństwo i równowagę społeczną aż do kolejnego nadmiernego zróżnicowania dochodów. Można to

¹¹ A. Gaamble, *The new political economy*, „Political Studies” Nr 43/1995, s. 518.

¹² *Cztery jeźdźcy ekonomisty* (rozmowa z historykiem gospodarki W. Scheidelem, „Polityka” Nr 21/2017, s. 38-40.

osiągnąć, między innymi monitorując zmiany wskaźnika Giniego, mierzącego nierówności dochodów w ramach poszczególnych krajów i pozwalającego na porównania międzynarodowe. Najmniej zróżnicowane są relacje dochodowe w państwach o wysokim stopniu spójności społecznej, a najbardziej w państwach, gdzie polityka społeczno-gospodarcza się o to nie troszczy.¹³

Społeczność międzynarodowa do końca XX wieku zasoby i środowisko naturalne traktowała jak towary, które będą dostępne w nieskończoność i można będzie ich bez ograniczeń używać. O ochronie środowiska życia ludzi i rozsądnym korzystaniu z zasobów naturalnych i dóbr przyrody mówiło się niewiele. Prowadzona w takiej świadomości działalność gospodarcza zrodziła refleksję, że życie ludzkie i gospodarka zmierzają do punktu, w którym zaczyna występować zagrożenie wyczerpania ich naturalnych podstaw. Rodzi to świadomość, że długotrwała i nieprzerwana poprawa warunków bytu rosnącej liczby ludności świata jest możliwa tylko wtedy, gdy rozwój ten będzie równoważony ekologicznie. Oznacza to, że „...powinien on zapewnić wszystkim żyjącym dzisiaj ludziom i przyszłym pokoleniom dostatecznie wysokie standardy ekologiczne i społeczno-kulturowe w granicach naturalnej wytrzymałości ziemi, stosując zasadę sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej”¹⁴.

Rozwój zrównoważony gospodarczo to kompleksowa koncepcja długotrwałej zdolności gospodarki do stałego rozwoju przy spełnieniu warunku międzypokoleniowej sprawiedliwości. Gospodarka, społeczeństwo i środowisko naturalne należy traktować jako zespół rozwojowy wymagający uwzględnienia cech specyficznych każdego z elementów wraz z różnorodnością powiązań między nimi. Tylko równowaga elementów potrójnego zrównoważenia rozwoju wraz z międzypokoleniową i międzynarodową solidarnością tworzą podstawę nowego paradygmatu ekonomicznego. Pierwsze próby tworzenia teoretycznych podstaw takiego paradygmatu są już pilotażowo podejmowane i stymulują zmiany realiów przyszłego rozwoju¹⁵.

Zarys nowego paradygmatu ekonomicznego wymaga istotnej przebudowy postrzegania konkurencyjności międzynarodowej. Pojawiło się już 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 wyższą niż inne kraje efektywność wykorzystania zasobów materialnych i niematerialnych przy jednoczesnym zapewnieniu równowagi społecznej i zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego¹⁶. Ta reinterpretacja klasycznej definicji konkurencyjności oznacza w istocie włączenie do zespołu mierników, służących obliczeniu indeksu konkurencyjności i sporządzeniu rankingu konkurencyjności międzynarodowej, dwóch nowych aspektów oceny:

zrównywania społecznego,

zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego.

¹³ Zob. J. Attali, *Zachód - 10 lat przed totalnym bankructwem?*, Studio EMKA, Warszawa 2010.

¹⁴ Zob. H. Rogall, *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2010, s.44.

¹⁵ Zob. *Transforming our world: the 2030 agenda for sustainable development*, United Nations, New York 2015.

¹⁶ *The global competitiveness report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva 2015, s.55.

Powoduje to korektę podstawowego indeksu konkurencyjności międzynarodowej i przekształcenie go w indeks zrównoważonej konkurencyjności międzynarodowej¹⁷. Korekta podstawowego indeksu konkurencyjności o elementy zrównoważonego rozwoju aktualnie nie powoduje istotnej zmiany indeksu. Wynika z tego, że w ramach wdrażania nowego paradygmatu ekonomicznego aspekty społeczno-ekologiczne zrównoważonego rozwoju będą istotnie zyskiwały na znaczeniu. Indeks konkurencyjności to miara statyczna i jest pochodną procesów, które miały już miejsce. Istota przyszłości rozwoju gospodarki światowej w ramach nowego paradygmatu ekonomicznego – to zasadnicza przebudowa wyznaczników konkurencyjności międzynarodowej.

3. Przyszły kształt konkurencyjności

Warunki do zmiany paradygmatu ekonomicznego w dobie globalizacji zachodzą wtedy, gdy nowe technologie komunikacyjne następują równolegle z przełomowymi wynalazkami techniczno-technologicznymi zwanymi rewolucją przemysłową. Pochodną tego są nowe, różne od poprzednich, modele aktywności gospodarczej. W ciągu następnych dekad paradygmat gospodarki rynkowej nieuchronnie będzie przekształcał się w paradygmat zrównoważonego rozwoju oparty na idei globalnej wspólnoty współpracy w ramach gospodarki współdzielenia¹⁸. Nieuchronność tego procesu wynika z wkroczenia gospodarki rynkowej w fazę dojrzałości, przy zachowaniu stałego dążenia do poprawy efektywności działania. Konstruktywną podstawę rozważań na ten temat stanowi ocena ewolucji procesu globalizacji, którą prezentuje poniższa tablica.

Tablica 3. Kierunki ewolucji procesu globalizacji

Dotychczasowa globalizacja	Trendy zmieniające globalizację
<ul style="list-style-type: none"> • Rzeczywiste przepływy materialnych towarów • Popyt na większą ilość coraz bardziej zróżnicowanych wyrobów i usług • Globalne łańcuchy dostaw • Przepływy handlowe głównie między gospodarkami rozwiniętymi • Przepływy handlowe napędzane przez państwa i duże korporacje wielonarodowe, • Transakcje, które łatwo spieniężyć, • Transfer technologii z krajów rozwiniętych do gospodarek wschodzących 	<ul style="list-style-type: none"> • Niematerialne przepływy usług i danych • Zwiększony popyt na towary pochodzące ze sprawiedliwego handlu oraz zrównoważone i lokalne produkty • Globalne łańcuchy wartości • Większy udział gospodarek wschodzących i megamiast • Rosnąca rola małych przedsiębiorstw, podmiotów niepublicznych i osób fizycznych • Pojawienie się otwartego oprogramowania i udostępnienie treści • Transfer technologii w obu kierunkach

Źródło: Harnesing globalization, European Commission COM(2017)240. Brussels 2017, s. 10.

¹⁷ Zob. B. Jeliński, *Ewolucja uwarunkowań konkurencyjności międzynarodowej*, [w] A. Grynia (red.), *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wydawnictwo UAB „BMK” Leidykla, Wilno 2016, s. 42-56.

¹⁸ Zob. J. Ryfkin, *Spoleczeństwo zerowych kosztów krańcowych*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2016.

Podstawą ocen zawartych w powyższej tabelicy są nowe technologie zmieniające współczesny świat, które gruntownie zmieniają otaczającą rzeczywistość. Gruntownie zmienia się sposób wykonywania pracy, system zarządzania przedsiębiorstwami i styl życia ludzi. Otwierają się nowe możliwości rozwoju. Kluczem do ich identyfikacji jest zrozumienie natury zmian, które obserwujemy. Należy wypracować koncepcję rozwoju przemysłu uwzględniającą rysujący się kształt przyszłości. Producenci konkurując między sobą, będą systematycznie wprowadzali nowe rozwiązania techniczno-technologiczne i organizacyjne powodujące spadek jednostkowych kosztów produkcji oraz cen towarów i usług, co będzie zwiększało 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 zbliżą się do zera i w rezultacie element cenowej konkurencyjności znacznie ograniczy swój wpływ.

Kryzys gospodarki globalnej początku XXI wieku zrodził społeczną refleksję nad tym, że dotychczasowy styl życia polegający na posiadaniu rosnącej ilości dóbr i dający niezależność od innych – poczucie fizycznej wolności, daje prawo do społecznego wyłączenia. Samo zaś posiadanie dóbr do wyłącznego użytku powoduje ich nieoptymalne wykorzystanie. W dobie Internetu wolność osobistą zaczęto postrzegać jako prawo do przyłączenia się do innych osób. Wolność ta zaczyna się mierzyć dostępem do dóbr materialnych innych osób w ramach powiązań sieciowych, a nie wyłącznością korzystania z posiadanych dóbr rynkowych. Pojawia się społeczeństwo sieciowe oparte na prawie dostępu i dołączenia.¹⁹ W efekcie będzie rosła efektywność wykorzystania posiadanych rzeczy i relatywny spadek na nie popytu. Posiadana własnością członkowie społeczeństwa będą się dzielili. Konwencjonalnie pojęte rynki towarowe w ramach gospodarki rynkowej będą coraz bardziej tracić swoją dominującą pozycję w gospodarce i handlu światowym, gdyż dążenie do zerowych kosztów krańcowych przesunie większość działalności gospodarczej do wspólnoty współpracy opartej na mechanizmie współdzielenia. Sprzyjać temu też będzie efekt współczesnego postępu technicznego w postaci relatywnego spadku zapotrzebowania na siłę roboczą, co nastąpi szybciej niż przebudowa modelu życia człowieka. Problem zagospodarowania czasu wolnego czy też rosnącego bezrobocia zmusza także do poszukiwania pozarynkowych sposobów zaspokajania potrzeb.

Podstawową przyczyną tych wszystkich wyzwań, a także ich rozwiązaniem jest postęp techniczno-technologiczny oparty na innowacjach. Problemem przyszłości nie jest zachowanie tempa postępu technicznego, ale malejąca podaż przełomowych innowacji.²⁰ Jest to spowodowane niedoborem funduszy inwestycyjnych, mimo że stopy procentowe są na niskim poziomie, a renomowane firmy mają rosnące zasoby środków finansowych. Nie są jednak skłonne ich inwestować, szczególnie w ryzykowne start up'y tworzące większość innowacji. Bardziej skłonne są tworzyć fundusze wysokiego ryzyka inwestowane w firmy na pewnym etapie ich rozwoju lub w przypadku przynajmniej istnienia obiecujących perspektyw na taki rozwój czy innowacyjny pomysł. Należy obalić mit, że przełomowe badania podstawowe sfinansował prywatny kapitał. Sfinansowało je państwo ze środków publicznych przejmujące

¹⁹ Zob. J. Ryfkin, *Europejskie marzenie*, Wydawnictwo NADIR, Warszawa 2005, s. 221-241.

²⁰ Zob. F. Eriksen, B. Weigel, *The innovation illusion*, Yale University Press, New Haven and London 2016.

rolę funduszy wysokiego ryzyka. Jednakże państwa mają coraz mniej środków na pełnienie roli inicjującego inwestora. Stąd państwo inwestujące publiczne pieniądze w poszukiwaniu innowacji lub wspierające je systemem gwarancji i wzięło na siebie ryzyko z tym związane, powinno partycypować w przyszłych zyskach²¹. W ten sposób środki publiczne nie przemieszczałyby się do sektora finansowego, a byłyby reinwestowane na analogiczne cele. Tylko przedsiębiorcze państwo odgrywające rolę pierwszego inwestora i sponsora innowacji jest zdolne do myślenia w długiej perspektywie czasowej oraz może równoważyć sprzeczne interesy różnych grup interesu i grup społecznych.

Rozwój gospodarczy w ramach paradygmatu gospodarki rynkowej spowodował spadek znaczenia polityki przemysłowej poprzez jej sprowadzenia do kreacji innowacji. Kryzys gospodarki globalnej przywrócił świadomość jej istotnego znaczenia dla procesów rozwoju²². Musi to być koncepcja polityki przemysłowej dostosowanej do wymagań współczesności, a szczególnie przyszłości. Polega ona na zdefiniowaniu dziedzin, w których dane państwo może w przewidywalnej przyszłości zbudować własne i oryginalne przewagi konkurencyjne nad innymi, a następnie na stworzeniu regulacji pozwalających te możliwości wykorzystać. Należy też obniżyć koszty związane z koordynacją funkcjonowania przedsiębiorstw i wypracować zasady współpracy rządu i przedsiębiorców. Rolą rządu powinna być dbałość o zasoby siły roboczej i jej odpowiednie kwalifikacje przede wszystkim w zakresie nowoczesnych technologii. Przyszłość to gospodarka oparta na wiedzy i zaawansowanych technologiach, czyli zmiany w życiu społeczno-społecznym powodowane przez postęp technologiczny zwane czwartą rewolucją przemysłową. Bez przemyślenia rozwijanej bazy przemysłowej nie da się stworzyć gospodarki opartej na wiedzy i zaawansowanych technologiach. Alternatywa rozwoju sektora usług jest iluzoryczna, gdyż usługi są mniej podatne na globalną konkurencję, a ponadto większość z nich służy zaspokajaniu potrzeb lokalnego rynku²³.

Jednakże dominującą rolę w gospodarce globalnej współcześnie pełni sektor finansowy i ściśle z nim współpracujące korporacje międzynarodowe. Te ostatnie stają się dominującym sektorem gospodarki światowej. Państwo i społeczności lokalne oraz przedsiębiorstwa narodowe zdają się być od nich słabsze. Korporacje nie mają funkcji samoregulujących i nie ponoszą odpowiedzialności za gospodarczo-społeczny rozwój poszczególnych państw i świata. Korporacje wydają się sprawniejszymi organizacjami niż rządy, a ich proces decyzyjny jest szybszy niż administracji rządowej. Stąd są bardziej pragmatyczne i efektywne, co wynika z ich kreatywnej przewagi technologicznej, a dzięki internetowi zarządzanie dużymi organizacjami stało się prostsze. Przyszłość to ich współodpowiedzialność za rozwój społeczno-gospodarczy świata.

Kluczowy problem koniecznej zmiany paradygmatu dotychczasowego rozwoju stanowią globalny sektor finansowy. To on stanowi jądro gospodarczego supersystemu globalnych powiązań i współzależności. Dla finansowych korporacji rynek nie istnieje. Są za duże, by

²¹ Zob. M. Mazzucato, *Przedsiębiorcze państwo*, Wydawnictwo Heterodox, Poznań 2016.

²² Zob. *Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji, Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie*, Komisja Europejska COM (2010), Bruksela 2010.

²³ Zob. *Działania na rzecz odrodzenia przemysłu europejskiego*, Komisja Europejska COM (2014) 14, Bruksela 2014.

upaść, zbyt nieliczne, by realnie z sobą konkurować i zbyt powiązane, by nie koordynować swoich działań i kluczowych decyzji. Nie rynek, politycy, eksperci i organizacje międzynarodowe realnie wpływają na rozwój świata, a w sprawach zasadniczych rozwój ten jest regulowany przez uzgodnienia między finansowymi superkorporacjami²⁴. W ten sposób system gospodarki rynkowej został zastąpiony przez system finansowy kapitalistycznej gospodarki globalnej kierowanej. Ten system jest z samej istoty niesprawny, bo pieniądze są przechwytywane przez sektor finansowy i zamiast obracać się w gospodarce, służą spekulacji, która ogranicza konsumpcję i inwestycje²⁵. Zasadność tej destymulującej metody rozwoju gospodarki wykazał T. Pikietty, który wyliczył, iż większy dochód uzyskuje ten, kto sprawnie kupuje i sprzedaje papiery wartościowe niż ten kto inwestuje²⁶. Kapitał przestał szukać najbardziej produktywnych inwestycji, a szuka najwyższej oprocentowanego długu lub aranżuje spekulacyjne transakcje finansowe. Potęga kapitału finansowego buduje się kosztem wszystkich innych kapitałów, materialnego, ludzkiego, demograficznego, kulturowego i społecznego, a także politycznego.

Realia dotychczasowego rozwoju są nie do utrzymania. Kluczowa jest zmiana zasad funkcjonowania globalnego sektora finansowego, który w istocie praktycznie wykluczył mechanizm swobody konkurencji międzynarodowej. Zmiana ta umożliwi odtworzenie globalnego mechanizmu rynkowego i jego dalszą ewolucję, przywrócenie znaczenia indywidualnej efektywności jako podstawowego kryterium przedsiębiorczości, wprowadzenie większości kapitału z powrotem do realnej gospodarki, a zyski do narodowych systemów podatkowych. Zmiany te umożliwią racjonalne kształtowanie międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej²⁷.

Podobnie jak dotychczas o sukcesie gospodarki funkcjonującej w warunkach nowego paradygmatu rozwoju decydować będzie międzynarodowa konkurencyjność, gdyż globalizacja ze swej istoty wystawia podmioty gospodarcze na globalną konkurencję. Stąd przyszły rozwój społeczno-gospodarczy wymaga ustalenia, od czego zależeć będzie konkurencyjność. Przede wszystkim od postępu technologiczno-technicznego i jakości kapitału ludzkiego oraz od umiejętności nowoczesnego zarządzania i polityki społecznej. Zależeć będzie również od jakości państwa i jego umiejętności współpracy międzynarodowej oraz od poziomu dóbr materialnych i usług publicznych oferowanych przedsiębiorstwom i ludności. Ciągłe ważną rolę pełnić będą instytucje, czyli jakość norm i standardów i regulacji prawnych, stanowiących ramy przedsiębiorczości realizowanej na konkurencyjnym rynku globalnym²⁸.

²⁴ Ocenia się, że na świecie jest 28 takich superkorporacji, a ich kapitał jest niewiele mniejszy od całego rocznego PKB świata. Zob. F. Morin, *L'hydremondiale*, LUX Editeur, Montreal 2015

²⁵ Zob. J. Stiglitz, *Making globalisation work*, Pequin Books, London 2007.

²⁶ Zob. T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015, s. 530-581.

²⁷ Zob. J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 256-289.

²⁸ Zob. G. Kołodko, *Dokąd zmierza świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2013, s. 351-411.

Wnioski

Generalnie w warunkach gospodarki globalnej doby kryzysu społeczno-gospodarczego początku XXI wieku rozwój następuje w warunkach niestabilnych realiów, zmieniających się szybciej niż ludzie są w stanie zrozumieć i intelektualnie dostosować. Jest rozwojem nieograniczonym i pełnym nowych, nieznanych wyzwań. Jednakże przez najbliższe kilka dekad świat będzie funkcjonować w systemie równoległym, opartym zarówno na mechanizmie rynkowym, jak i na koncepcji zrównoważonej ekonomii współdzielenia. Wynika to także z postępującej globalizacji, oznaczającej stopniową likwidację ograniczeń rozwoju stosunków gospodarczych i tworzenie sieci globalnych powiązań i współzależności o charakterze włączającym.

W konsekwencji zarysowanie jakościowo nowego układu wyznaczników konkurencyjności międzynarodowej i współzależności między nimi jest niezbędne do rozważań nad zmianami dynamiki i struktury rozwoju handlu światowego. Umiejętna i uprzedzająca identyfikacja zmian zewnętrznych i kształtowanie się możliwości wewnętrznych poszczególnych krajów zdeterminują ich przyszłą zdolność konkurencyjną w jakościowo nowej gospodarce globalnej. Współpraca państw i korporacji międzynarodowych oraz fundamentalna zmiana postawy globalnych korporacji finansowych – to warunki niezbędne do jakościowo odmiennego postępu procesu globalizacji. To także szansa na skoordynowaną politykę rozwoju gospodarki światowej. Dotychczasowy rynkowy paradygmat rozwoju ekonomicznego spowodował, że egoizm i nieodpowiedzialność stała się jego podstawą. Każdy system oparty na nieodpowiedzialności nie ma szans na przetrwanie.

BIBLIOGRAFIA

- Attali J., *Zachód - 10 lat przed totalnym bankructwem?*, Studio EMKA, Warszawa 2010.
- Bauman Z., *Retropia*, Wydawnictwo Polity Press, Warszawa 2017.
- Competitiveness and the global trends road map: 2015 – 2050*, IMD World Competitiveness Yearbook 2015, Lousanne 2015.
- Czterej jeźdźcy ekonomisty* (rozmowa z historykiem gospodarki W.Scheidelem, „Polityka” Nr 21/2017.
- Działania na rzecz odrodzenia przemysłu europejskiego*, Komisja Europejska COM (2014) 14, Bruksela 2014.
- Eriksen F., Weigel B., *The innovation illusion*, Yale University Press, New Haven and London 2016.
- Gamble A., *The new political economy*, „Political Studies” Nr 43/1995.
- Jeliński B., *Ewolucja uwarunkowań konkurencyjności międzynarodowej*, [w] A.Grynia (red.), *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wydawnictwo UAB „BMK” Leidykla, Wilno 2016
- Kołodko G., *Dokąd zmierza świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.
- Kołodko G., *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.

-
- Kuhn T., *Struktura rewolucji naukowych*, PWN, Warszawa 1968.
- Mazzucato M., *Przedsiębiorcze państwo*, Wydawnictwo Heterodox, Poznań 2016.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Morin F., *L'hydremondiale*, LUX Editeur, Montreal 2015
- Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Rodrik D., *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyka polityczna, Warszawa 2011.
- Rogall H., *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2010.
- Ryfkin J., *Europejskie marzenie*, Wydawnictwo NADIR, Warszawa 2005.
- Ryfkin J., *Spółeczeństwo zerowych kosztów krańcowych*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2016.
- Senge, P. M. *Piąta dyscyplina*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2003.
- Stiglitz J., *Making globalisation work*, Pequin Books, London 2007.
- The future of competitiveness benchmarking: a proposal*, [w] *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, World Economic Forum , Geneva 2017.
- The global competitiveness report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva 2015.
- The global competitiveness report 2017-2018*, World Economic Forum , Geneva 2017.
- Transforming our world: the 2030 agenda for sustainable development*, United Nations, New York 2015.
- Zawile prawo hamuje rozwój gospodarki*, „Rzeczpospolita”, Nr 226 /2017.
- Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji, Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie*, Komisja Europejska COM (2010), Bruksela 2010.

NOWE TRENDY W ZAKRESIE STUDIÓW NAD MIĘDZYNARODOWĄ KONKURENCYJNOŚCIĄ GOSPODAREK

Streszczenie

Artykuł nawiązuje do kwestii związków teorii konkurencyjności gospodarek z innymi wymiarami rozwoju gospodarczego, zwłaszcza zaś z rolą kapitału społecznego oraz z etyczną refleksją nad życiem ekonomicznym i biznesem. Autor w szczególności pokazuje w oparciu o przegląd najnowszej literatury przedmiotu i raporty w tej dziedzinie, że nie można odrywać spojrzenia na konkurencyjność od szerszego tła, jakim jest koncepcja rozwoju integralnego i *well-being*. W pracy za szczególnie interesujące uznano poglądy przedstawicieli fińskiej agencji rządowej SITRA (T. Hämäläinen) oraz autorów włoskich związanych z katolicką nauką społeczną (S. Zamagni, L. Bruni i ich koncepcja *civil economy*). Końcowa część pracy poświęcona jest współczesnej refleksji na temat przydatności koncepcji moralnego kapitalizmu w kontekście studiów nad konkurencyjnością.

NEW TRENDS IN STUDIES ON INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Summary

The article refers to the relationship between the theory of competitiveness of economies and other dimensions of economic development, in particular the role of social capital and the ethical reflection on economic and business life. In particular, the author shows, on the basis of an overview of the latest literature of the subject and reports in the field, that competitiveness theory should not be separated from the integral development and *well-being* reflection. The most interesting and important are the reflections of Finnish SITRA representatives (e.g. T. Hämäläinen) as well as Italian scholars, inspired by Catholic Social Teaching (S. Zamagni, L. Bruni). The final part of the paper is devoted to contemporary reflection on the usefulness of the concept of moral capitalism in the context of the study of competitiveness.

Keywords: international competitiveness, well-being, responsible competitiveness, civil economy.

Wstęp

Zaprezentowany poniżej tekst nawiązuje do wcześniejszych badań autora dotyczących kwestii na pograniczu teorii konkurencyjności gospodarek oraz wybranych innych aspektów rozwoju gospodarczego, w szczególności zaś etycznej refleksji nad życiem ekonomicznym i biznesem. Wydaje się, że w ostatnim okresie następuje wzrost zainteresowania nie tylko międzynarodową konkurencyjnością gospodarek, ale też jej związkiem z otoczeniem instytucjonalnym oraz z etycznymi aspektami życia gospodarczego oraz koncepcją ekonomicznej teorii szczęścia i jakości życia (*well-being*). Tradycyjne spojrzenie zorientowane

¹ dr hab. Tomasz Dołęgowski, prof. SGH - Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Gospodarki Światowej.

na wąsko pojętą konkurencyjność wydaje się już niewystarczające. Opracowanie nawiązuje też w znacznym stopniu do prac T. Hämäläinena i środowiska SITRA z Finlandii oraz zainspirowanych myślą katolicką autorów włoskich, takich zwłaszcza, jak M. Novak, S. Zamagni i L. Bruni. Można zaryzykować stwierdzenie, że istnieje potrzeba bardziej holistycznego ujęcia tego złożonego zagadnienia. Po omówieniu (przypomnieniu) najważniejszych pojęć oraz prezentacji aktualnego stanu konkurencyjności gospodarek (zwłaszcza społecznie odpowiedzialnej i zrównoważonej konkurencyjności) zaprezentowano wybrane nowe ujęcia związane z koncepcją *well-being*, jak również koncepcję nowej otwartej polityki przemysłowej, ewolucyjnej polityki celowej, wreszcie spojrzenie na tzw. *wicked problems*. W tym kontekście pokazano też dorobek włoskiej szkoły *civil economy* (ekonomii obywatelskiej) reprezentowanej przez S. Zamagniego i L. Bruniego. Dalsza część pracy poświęcona jest innym wybranym nurtom współczesnej refleksji na temat roli etyki w gospodarce i koncepcji moralnego kapitalizmu w kontekście studiów nad konkurencyjnością.

1. Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej

Niniejszy rozdział wprowadza krótko w wybrane aspekty konkurencyjności międzynarodowej gospodarek, ze szczególnym uwzględnieniem problematyki społecznie odpowiedzialnej konkurencyjności i koncepcji moralnego kapitalizmu. Nawiązuje też twórczo do wybranych wcześniejszych tekstów autora².

Definicji konkurencyjności jest wiele. Stosunkowo prostą definicję zaproponował J. Burnewicz, według którego konkurencyjność jest to zdolność do skutecznego przeciwstawienia się konkurencji³. Dotyczy ona, jego zdaniem, zarówno poziomu przedsiębiorstw, jak i gospodarek narodowych.

Według innej definicji konkurencyjność jest to zdolność do długookresowego, efektywnego wzrostu i rozwoju. Z natury rzeczy jej elementami są efektywność, dynamika oraz elastyczność badanego podmiotu gospodarczego⁴. Postrzega się też konkurencyjność międzynarodową jako zdolność danego podmiotu (w tym przypadku kraju) do osiągania korzyści z międzynarodowego podziału pracy większych niż inne podmioty⁵.

Według autorów *The World Competitiveness Report 1995*⁶ konkurencyjność międzynarodowa to zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia (proporcjonalnie) większego bogactwa od tworzonego przez konkurentów na rynkach światowych.

² Por. Dołęgowski T., *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, SGH, Warszawa 2002, *Przewodnik po moralnym kapitalizmie*, Pr. Zb. Pod red. T. Dołęgowskiego, Centrum Myśli Jana Pawła II i NBP, Warszawa, 2015 r.

³ *Ekonomika transportu*, pr. zb. pod red. J. Burnewicza, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993, s. 23.

⁴ B. Bakier, K. Meredyk, *Istota i mechanizm konkurencyjności*, w: *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, pr. zb. pod red. H. Podedwornego, J. Grabowskiego i H. Wnorowskiego, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000, s. 38.

⁵ Por. J. Misala, *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski* (maszynopis), SGH, Warszawa 2001, s. 1.

⁶ Por. *The World Competitiveness Report 1994*, United Nations Publications, New York and Geneva 1994, s.18 oraz późniejszą, zmodyfikowaną edycję z 1995 roku, s. 19.

Konkurencyjność jest kombinacją zasobów (naturalnych lub stworzonych przez człowieka), procesów (polegających na przetworzeniu zasobów w ekonomiczne efekty) oraz umiędzynarodowienia działalności gospodarczej.

The World Competitiveness Yearbook definiuje konkurencyjność międzynarodową jako zdolność kraju do tworzenia wartości dodanej i w ten sposób podnoszenia bogactwa narodowego poprzez odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami, „atrakcyjnością” (zdolność przyciągania inwestycji) i „agresywnością” (zdolność do ekspansji), uwzględniające wymiar globalny i lokalny oraz integrowanie tego wszystkiego w jednolity, spójny model ekonomiczny i społeczny⁷.

W świetle *The Global Competitiveness Report* konkurencyjność (kraju) to zespół (kombinacja) instytucji, polityk i czynników determinujących poziom produktywności danego kraju.

Wreszcie według W. Bieńkowskiego konkurencyjność międzynarodowa (na poziomie makroekonomicznym) jest to zdolność kraju do długookresowego, efektywnego wzrostu w warunkach gospodarki otwartej, w wyniku którego pojawia się struktura gospodarki i eksportu korespondująca z długookresowymi trendami w strukturze gospodarki światowej⁸. Dodać należy, iż wielu autorów (w tym W. Bieńkowski oraz M. Gorynia) wyróżnia pojęcie pozycji konkurencyjnej (podejście statyczne) i zdolności konkurencyjnej (podejście dynamiczne)⁹.

Międzynarodowa przewaga konkurencyjna jest określana przez wyposażenie kraju w zasoby czynników: ludzkie, rzeczowe, kapitałowe, wiedzy oraz infrastrukturę. Obok zasobów konkurencyjność zależy również od efektywności ich wykorzystania oraz realizowanej polityki gospodarczej i ram instytucjonalnych. Malejące znaczenie mają przy tym takie czynniki, jak: zasoby naturalne, klimat, nisko kwalifikowana siła robocza, wzrasta zaś znaczenie jakości czynników zaawansowanych: nowoczesnej infrastruktury, wysoko kwalifikowanej siły roboczej, wysoko zaawansowanych i wyspecjalizowanych technologii. Coraz więcej mówi się więc o innowacyjności i jej związkach z konkurencyjnością gospodarki. Jednocześnie rośnie zainteresowanie znaczeniem zaufania i kapitału społecznego oraz jakości instytucji. Przewaga konkurencyjna jest więc postrzegana bardziej jako przede wszystkim pochodna wysiłku społecznego, aniżeli wyposażenia w zasoby.

Konkurencyjność analizowana być może na poziomie mikro (produkt, przedsiębiorstwo), mezo (region, branża) oraz makro (gospodarka narodowa). Niektórzy autorzy dodają tu też wymiar mega (blok integracyjny, np. Unia Europejska). Kwestia ta wywołuje co prawda poważne spory natury metodologicznej.

⁷*The World Competitiveness Yearbook 1999*, IMD, Lausanne 2000, s. 6.

⁸ W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981-1998*, SGH, Warszawa 1993, s.25.

⁹*Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Pr. zb. pod red. M. Goryni i E. Łązniewskiej, PWN, Warszawa 2009, s. 54.

2. Nowe ujęcia problematyki konkurencyjności międzynarodowej. Zrównoważona i odpowiedzialna konkurencyjność

W ostatnim okresie rośnie zainteresowanie bardziej nowatorskimi ujęciami konkurencyjności międzynarodowej gospodarek. Ujęcia te uwzględniają zwłaszcza wymiar instytucjonalny (konkurencyjność instytucjonalna związana z jakością instytucji formalnych i nieformalnych), innowacyjność (zwłaszcza innowacje społeczne), wreszcie wątki etyczne (koncepcja moralnego kapitalizmu, koncepcja ekonomicznej teorii szczęścia i *well-being*).

Niektórzy autorzy zwracają uwagę na potrzebę postrzegania wzrostu i konkurencyjności w kontekście koncepcji rozwoju integralnego, czyli wizji rozwoju każdego człowieka i całego człowieka – zarówno w wymiarze materialnym, jak i duchowym, indywidualnym, ale i społecznym¹⁰. Myślenie tego rodzaju jest charakterystyczne zwłaszcza dla przedstawicieli katolickiej nauki społecznej¹¹.

Wśród polskich autorów koncepcje takie rozwijał swego czasu szczególnie Cz. Strzeszewski¹². Przy takim podejściu uwzględnia się wpływ wielu czynników (również pozaekonomicznych) na rozwój gospodarczy, traktuje się rozwój gospodarczy jako część szeroko pojmowanego rozwoju kultury i sfery duchowo-moralnej, wreszcie dąży do uwzględnienia kosztów zewnętrznych związanych ze wzrostem i wąsko pojmowanym rozwojem gospodarczym.

Zbliżona do koncepcji rozwoju integralnego jest idea rozwoju trwałego i zrównoważonego (*sustainable development*), zakładająca integrację i spójność aspektów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych¹³.

W nawiązaniu do M. Weresy stwierdzić można, że tradycyjne rozumienie pojęcia konkurencyjności odnosiło się do zmian produktywności i wykorzystania posiadanych w kraju zasobów oraz do stanu gospodarki narodowej i jej różnorodnych powiązań z rynkiem światowym. W ostatnim jednak okresie badacze dostrzegają zaczęli potrzebę dążenia nie tylko do poprawy konkurencyjności gospodarek rozumianej przez pryzmat poprawy produktywności, lecz także do osiągnięcia tzw. zrównoważonej konkurencyjności (społecznie odpowiedzialnej konkurencyjności). Nawiązuje ono do pośrednio do koncepcji zrównoważonego rozwoju i jest koncepcją szerszą, która koncentruje się na aspektach wykraczających poza osiągnięte wyniki ekonomiczne. Chodzi zwłaszcza o włączenie do definicji konkurencyjności innych ważnych elementów, które zwiększają dobrobyt społeczeństwa w zrównoważony sposób.

Zrównoważoną konkurencyjność definiuje się jako zespół współdziałających ze sobą instytucji, zasad polityki gospodarczej oraz innych czynników, które sprawiają, że kraj osiąga wyższą niż inne państwa produktywność wykorzystania posiadanych zasobów materialnych i

¹⁰ Por. Benedykt XVI, *Caritas in Veritate*, Vatican 2010.

¹¹ Na uwagę zasługują tu zwłaszcza encykliki Jana Pawła II *Centesimu Annus*, Benedykta XVI *Caritas in Veritate* oraz Franciszka *Laudato Si*.

¹² Cz. Strzeszewski, *Integralny rozwój gospodarczy*, ODiSS, Warszawa, 1976, s. 28 i nast.

¹³ Por.: Polska 2025. *Długookresowa strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju*, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych przy Radzie Ministrów RP, Warszawa 2000, s. 2.

niematerialnych, przy jednoczesnym zapewnieniu równowagi społecznej i zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego¹⁴.

W podsumowaniu tego wątku stwierdzić więc można, że o ile początkowo pojęcie konkurencyjności międzynarodowej gospodarki narodowej postrzegane było przede wszystkim w kontekście teorii handlu zagranicznego (przewaga komparatywna) oraz przez pryzmat kosztów, o tyle z czasem uwzględniać zaczęto jej szersze oblicze, uwzględniając zarówno osiągnięcia teorii wzrostu gospodarczego i rozwoju, jak i wymogi związane z realizacją polityki równowagi gospodarczej oraz realizacją celów społecznych¹⁵. W rzeczywistości dzisiaj liczni autorzy wiążą nowoczesnie pojmowane pojęcie konkurencyjności z jakością oraz innowacyjnością: zdolnością do generowania i implementowania różnego rodzaju innowacji: technologicznych, marketingowych, organizacyjnych czy społecznych.

Poszczególni autorzy sugerują też uwzględnienie w refleksji nad konkurencyjnością nowoczesnego ujęcia ekonomicznej teorii szczęścia i jakości życia (w postaci koncepcji *well-being*). Zwrócono bowiem uwagę na fakt, że sama wysoka konkurencyjność nie zaspokaja do końca potrzeb społecznych. W literaturze pojawiło się też i daje się zauważyć coraz wyraźniej zainteresowanie etycznymi aspektami rozwoju (m.in. koncepcja moralnego kapitalizmu).

W tym kontekście pojawia się z jednej strony krytyka paradygmatu opartego na jednostronnej trosce o konkurencyjność, z drugiej jednak postulat silniejszego uwzględniania w refleksji o konkurencyjności nowych elementów etycznych, ekologicznych, społecznych a nawet duchowych.

3. Konkurencyjność w świetle wybranych rankingów

W niniejszej analizie wzięto pod uwagę kilka spośród najnowszych rankingów konkurencyjności międzynarodowej: *The World Competitiveness Yearbook*, *The Global Competitiveness Report*, *Index of Economic Freedom*, *Transparency International Corruption Perceptions Index*, *Human Development Index*, *Accountability Responsible Competitiveness Index*, wreszcie *Doing Business Index*. Wszystkie one w mniejszym lub większym stopniu uwzględniają wątki związane z jakością instytucji, kapitałem społecznym i etycznym wymiarem gospodarowania.

The World Competitiveness Yearbook analizuje konkurencyjność międzynarodową poszczególnych krajów z punktu widzenia czterech grup kryteriów, jakimi są główne wskaźniki rozwoju ekonomicznego, efektywność rządów, efektywność biznesu, wreszcie poziom rozwoju infrastruktury. Wśród licznych elementów składowych tych czterech kategorii mieszczą się również te związane z szeroko pojmowanym kapitałem ludzkim i społecznym¹⁶.

Według najnowszego raportu *The World Competitiveness Yearbook 2016* liderami konkurencyjności międzynarodowej są: Hongkong, Szwajcaria, Singapur, Szwecja, Dania,

¹⁴Polska. Raport o konkurencyjności 2015, pr. zb. pod red. M. Weresy, SGH, Warszawa 2015, s. 376.

¹⁵ Dołęgowski T., *Konkurencyjność instytucjonalna...*, op. cit, SGH, Warszawa 2002, s. 25.

¹⁶*The World Competitiveness Yearbook 2014*, IMD, Lausanne 2014.

Irlandia, Holandia, Norwegia i Kanada. Jeśli chodzi o Polskę, to znalazła się ona na 33 miejscu¹⁷.

The World Competitiveness Yearbook, jakkolwiek zorientowany zasadniczo na tradycyjnie pojmowaną konkurencyjność, uwzględnia również w pewnym stopniu aspekty i cele społeczne. Jeśli chodzi o efektywność rządu, obejmuje takie kwestie instytucjonalne i społeczne, jak poziom jawności życia publicznego, poziom biurokracji czy też poziom korupcji. Kryterium efektywności biznesu obejmuje takie kwestie, jak stosunki pracy, model zarządzania, poziom etyki biznesu czy też otwartość na zasady społecznej odpowiedzialności biznesu. Ważnym elementem oceny są też wartości dominujące w społeczeństwie i w przedsiębiorstwach.

Obejmujący dużo większą liczbę państw (132 kraje) *The Global Competitiveness Report 2015-2016* reprezentuje zbliżoną, ale nieco inną metodologię i zbiór podlegających ocenie i porównaniu kategorii. Zdaniem autorów tego dokumentu kraje podzielić można na takie, których rozwój i konkurencyjność zależą od wykorzystania tradycyjnych czynników produkcji (*factor-driven*), takie, których rozwój determinuje efektywność (*efficiency-driven*) oraz wreszcie takie, których konkurencyjność i rozwój zależą od innowacji i innowacyjności (*innovation-driven*). Polska należy już do grupy sytuującej się pomiędzy *efficiency-driven economies* a będącymi w okresie przejściowym do gospodarki opartej na innowacjach (*innovation-driven*).

Według *The Global Competitiveness Report 2015-2016* państwa najbardziej zaawansowane, to Szwajcaria, Singapur, USA, Niemcy, Holandia, Japonia, Hongkong, Finlandia, Szwecja i Wielka Brytania. Polska zajęła odpowiednio 41 miejsce¹⁸.

Co ciekawe, autorzy *The Global Competitiveness Report* w trosce o rozwój społecznie odpowiedzialnej i zrównoważonej konkurencyjności sporządzają od pewnego czasu *Sustainable Competitiveness Index*. Koryguje on wskaźniki GCI o współczynniki uwzględniające wartości ekologiczne i społeczne. Tak skorygowany indeks za liderów społecznie odpowiedzialnej konkurencyjności uznaje Szwajcarię, Finlandię, Niemcy, Holandię, Norwegię i Szwecję.

Społecznie odpowiedzialna i zrównoważona konkurencyjność definiowana jest jako zbiór instytucji, polityk i czynników, które zapewniają zachowanie przez kraj wysokiej produktywności przy jednoczesnej orientacji na rzecz społecznej i środowiskowej równowagi.

Jeśli chodzi o jakość instytucji, to zdaniem autorów *The Global Competitiveness Report* liderami są Singapur, Nowa Zelandia, Finlandia i Szwecja. *The Global Competitiveness* uwzględnia również szereg czynników o charakterze społecznym. Obok poziomu etyki życia publicznego, etyki w przedsiębiorstwach oraz społecznej odpowiedzialności biznesu przedmiotem ocen jest też m.in. poziom edukacji oraz system ochrony zdrowia.

Ważnym, choć rozmaicie ocenianym, jest publikowany co roku przez Heritage Foundation oraz Wall Street Journal Indeks Wolności Gospodarczej. *Index of Economic Freedom 2016* przyjmuje następującą kolejność państw pod względem poziomu wolności gospodarczej: Hong

¹⁷ <http://www.imd.org/research/publications/wcy/> [dostęp:13.08.2017].

¹⁸ <http://www.weforum.org> [dostęp:13.08.2017].

Kong, Singapur, Nowa Zelandia, Szwajcaria, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Mauritius, Jordania, Kanada, Wielka Brytania i Chile¹⁹.

Według najnowszej wersji *Transparency International Corruption Perceptions Index 2016* liderami, jeśli chodzi o etyczny wymiar gospodarowania, są: Dania, Nowa Zelandia, Finlandia, Szwecja, Norwegia Singapur, Holandia, Luksemburg i Kanada. Polska zajęła odpowiednio 35 pozycję.

Interesującym dokumentem oceniającym poziom rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego jest *Human Development Index*. Opracowanie to bierze pod uwagę trzy grupy czynników: poziom GDP w przeliczeniu na jednego mieszkańca, długość życia i poziom zdrowotności, wreszcie poziom wykształcenia ludności. Według *Human Development Index 2016* krajami zapewniającymi największe możliwości w zakresie rozwoju ludzi i jakości życia są: Norwegia, Australia, Szwajcaria, Holandia, Nowa Zelandia, Kanada i Dania. Polska znalazła się na 35 pozycji²⁰.

Ważnym rankingiem mierzącym konkurencyjność jest wreszcie raport „*Doing Business*” sporządzany dorocznie przez Bank Światowy. Według tego opracowania liderami światowymi w zakresie łatwości prowadzenia biznesu są: Singapur, Nowa Zelandia, Dania, Korea, Hongkong, USA, Szwecja, Norwegia i Finlandia. Polska jest na 25 pozycji.

4. SITRA, doświadczenia Finlandii i ewolucja poglądów na odpowiedzialną konkurencyjność

Z punktu widzenia Polski oraz republik bałtyckich szczególnie interesujące mogą być doświadczenia Finlandii i dominujące tam spojrzenie na konkurencyjność. Kraj ten bowiem stał się w ostatnich dekadach liderem zarówno w zakresie budowy konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy, jak i w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu oraz rozwoju zrównoważonego.

Możemy śmiało pokusić się o stwierdzenie, że Finlandia jest dzisiaj jednym z państw o szczególnie wysokiej konkurencyjności oraz znacznych osiągnięciach w zakresie innowacji społecznych. Zajmuje ona wysoką pozycję w zakresie większości indeksów analizujących konkurencyjność ekonomiczną i jakość życia; należy też światowych liderów w zakresie budowy przewag konkurencyjnych. Ponadto cechuje ją wysoki poziom rozwoju kapitału społecznego i niska korupcja, wysoki poziom edukacji oraz nakładów na badania i rozwój, wreszcie innowacyjności, społeczeństwa informacyjnego i państwa dobrobytu²¹.

Ważną rolę w tworzeniu fińskiego modelu społeczno-ekonomicznego odegrały w ostatnich latach rozmaite instytucje życia publicznego, zwłaszcza SITRA. SITRA to państwowa agencja zajmująca się wspieraniem konkurencyjności gospodarki Finlandii oraz studiami nad jej przyszłym rozwojem. Jest to organizacja mająca status fundacji, ale

²¹M. Castells, P. Himanen, *Spoleczeństwo informacyjne i państwo dobrobytu – model fiński*, Warszawa 2009.

powoływana przez władze Finlandii. Prezydent SITRA jest powoływany przez parlament i odpowiedzialny przed nim – co nadaje mu wysoki i stosunkowo niezależny status i dodatkowo świadczy o nietypowym charakterze agencji²².

SITRA pełni funkcję z jednej strony ośrodka studiów (naukowo-badawczy *think-tank*), z drugiej strony swego rodzaju fundacji wspierającej działania na rzecz konkurencyjności i innowacyjności. Instytucja ta zajmuje się również pozyskiwaniem źródeł finansowania (chodzi zwłaszcza o *venture capital*) na rzecz inicjatyw wspierających konkurencyjność²³.

Obszarami szczególnego zainteresowania SITRA są między innymi problemy związane z ekologią i inwestycjami proekologicznymi, ochroną zdrowia, produkcją żywności (zwłaszcza zdrowej żywności), tworzeniem w Finlandii klastrów (*clusters*), wspieraniem konkurencyjności krajów słabiej rozwiniętych (np. Indii), wspieraniem współpracy międzynarodowej (w tym transgranicznej z Rosją). Specjalistów z SITRA interesują też badania nad konkurencyjnością w gospodarce globalnej (ze szczególnym uwzględnieniem konkurencyjności małych państw) oraz nad społecznym i instytucjonalnym wymiarem konkurencyjności. W tym ostatnim przypadku chodzi z jednej strony o wspieranie społecznej odpowiedzialności w gospodarce i biznesie, z drugiej zaś o promowanie szeroko pojmowanych innowacji społecznych²⁴.

Autorem związanym z SITRA, a szczególnie zainteresowanym problematyką konkurencyjności oraz ewolucją tego pojęcia, jest ekonomista fiński Timo Hämäläinen. Dostrzega on w swoich opracowaniach znaczenie konkurencyjności i innowacyjności w gospodarce, zwraca też uwagę na fakt, że procesy oraz badania nad nimi postrzegać należy w przekroju i wymiarze historycznym. Jego zdaniem do powstania nowoczesnego spojrzenia na konkurencyjność przyczyniły się też: rozwój nowej ekonomii instytucjonalnej (teorii instytucji) oraz rozwój badań nad innowacjami i innowacyjnością. Postaciami, które odegrały szczególną rolę w wyłonieniu się nowoczesnej teorii konkurencyjności i innowacyjności byli wreszcie J. Schumpeter (zwłaszcza koncepcja innowacji, twórczej destrukcji oraz długookresowych cykli Kondratiewa), M. Porter (diament Portera) i J. Dunning²⁵. Jego zainteresowania (podobnie jak w przypadku SITRA) ewoluowały od konkurencyjności, poprzez innowacje społeczne, do ekonomicznej teorii szczęścia i well-being, a nawet problematyki etycznej.

W swoim podejściu systemowym T. Hämäläinen podkreśla, że konkurencyjność nie może być traktowana jako cel sam w sobie. Jest ona bowiem raczej bardziej środkiem aniżeli celem. Kraje konkurencyjne to takie kraje, które mogą i potrafią uzyskać korzyści w ramach otwartej gospodarki międzynarodowej oraz – co bardzo istotne – są zdolne do zaspokojenia potrzeb ekonomicznych i społecznych. Kraje, które utraciły konkurencyjność to takie kraje, które doświadczają braku z tym związanej ekonomicznej, politycznej i społecznej równowagi i zdolności dostosowawczych. Koncepcję Hämäläinena cechuje nastawienie holistyczne (całościowe) oraz interdyscyplinarne, dostrzeganie takich stosunkowo nowych aktorów i

²² <http://www.sitra.fi/en>[dostęp:13.08.2017].

²³ J. Wierzbołowski, *Fińska droga do społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy*, Instytut Łączności, Warszawa 2003, s. 70.

²⁴ <http://www.sitra.fi/en>[dostęp:10.07.2017].

²⁵ T. Hämäläinen, R. Heiskala, *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance*, Edgar Elgar/SITRA, Northampton 2007, s. 14.

uczestników gry, jakimi są organizacje typu non – profit i organizacje pozarządowe, z drugiej zaś strony organizacji i struktur ponadnarodowych i międzynarodowych.

Według T. Hämäläinena i jego nauczyciela J. Dunninga kluczowe znaczenie ma budowa prawidłowego i zdrowego otoczenia instytucjonalnego, rozbudowa infrastruktury gospodarczej, oddziaływanie na jakość czynników produkcji (np. poprzez rozwój edukacji).

Wydaje się, że kluczową rolę mogą mieć do spełnienia innowacje społeczne. Innowacje te to przekształcanie istniejących możliwości w nowe idee i wprowadzanie ich do praktycznego zastosowania – również w wymiarze społecznym. Interpretować je można jako nowe formy osiągania celów, takich jak nowe formy organizacyjne, nowe przepisy oraz nowy styl życia pozwalający rozwiązywać problemy lepiej niż tradycyjne praktyki. Są to działania społeczne mające na celu polepszenie jakości życia osób, społeczności, narodów, firm, środowisk i grup społecznych. Zdaniem T. Hämäläinena ważnym elementem w budowie kapitału społecznego oraz związanych z tym innowacji społecznych jest między innymi realizacja przez przedsiębiorstwa strategii w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu, rozwój społeczeństwa obywatelskiego (w tym organizacji pozarządowych i nie nastawionych na zysk), rozwój intelektualnych think – tanków, różne formy społecznego dialogu, wreszcie rozwój sektora ekonomii społecznej i społecznej przedsiębiorczości.

Wyzwaniem pierwszej połowy XXI wieku staje się przyjęcie wielowymiarowej wizji i koncepcji konkurencyjności oraz ekonomicznej teorii szczęścia i *well-being*, uwzględniających wiele czynników na nie się składających. Nowoczesne spojrzenie na konkurencyjność i *well-being* zakłada konieczność uwzględnienia wymiaru indywidualnego i wspólnotowego, narodowo-państwowy wymiar tej koncepcji, dostrzeżenia nowych umiejętności niezbędnych w nowoczesnym społeczeństwie, uwzględnienia zmian kulturowych, wreszcie szerszego spojrzenia na zrównoważony *well-being*²⁶.

Często przyjęło się postrzegać kwestię *well-being* w wymiarze dość silnie materialistycznym. Nie jest to do końca właściwe. Co prawda, istnieje niewątpliwa konieczność uwzględnienia w pierwszej kolejności potrzeb podstawowych (piramida Masłowa), nie wydaje się jednak, żeby było to wystarczające. Z jednej bowiem strony jest faktem, że żyjemy w kulturze dość wyraźnie materialistycznej i konsumpcyjnej, ale jednocześnie wydaje się, że ludzie zorientowani wyraźnie materialistycznie nie są na ogół szczęśliwi. W materialistycznym i konsumpcyjnym społeczeństwie pojawia się głód duchowości.

Zdaniem T. Hämäläinena istnieje wiele argumentów świadczących o potrzebie wzbogacenia refleksji o konkurencyjności o problematykę ekonomicznej analizy szczęścia i jakości życia (*well-being*). Wśród argumentów za takim podejściem zwrócić należy uwagę na przyhamowanie wzrostu gospodarczego Finlandii i poszukiwanie instytucjonalnych jego źródeł oraz specyficzne zjawiska kryzysowe, wobec których wąsko pojmowana teoria konkurencyjności jest na swój sposób bezradna (rosnąca skala samobójstw czy chorób psychicznych).

²⁶ T. Hämäläinen, J. Michelson, *Well-being and Beyond. Broadening the Public and Policy Discourse*, Edward Elgar, Northampton 2014.

5. Nowe nurty w spojrzeniu na konkurencyjność i kapitał społeczny: *The New Open Industrial Policy i Evolutionary Targeting*

Autorzy związani z SITRA postulują jako jedno z możliwych rozwiązań realizację tzw. „otwartej polityki przemysłowej”, doskonalszej i lepiej sprawdzającej się ich zdaniem od tzw. polityki tradycyjnej.

Otwartą politykę przemysłową cechuje przede wszystkim: dążenie do wyszukiwania i budowania nowych obszarów przewag konkurencyjnych i wzrostu oraz koncentrowanie się na wspieraniu kooperacji, usuwaniu przeszkód, wspieraniu popytu oraz tworzenia wartości. Uzasadnieniem interwencji rządów jest w tym przypadku niepewność (i dążenie do jej ograniczenia), problemy z koordynacją działań, wreszcie zawodność systemów. Podstawowym instrumentem tej polityki jest stwarzanie ułatwień oraz tworzenie i ułatwianie przepływu nowej wiedzy. Polityka ta realizowana jest na szczeblu lokalnym i częściowo ogólnokrajowym, przy czym cechą ją wyróżniającą jest dominacja oddolnego jej charakteru. W przypadku realizacji otwartej polityki przemysłowej ważnym zjawiskiem jest częste występowanie partnerstwa publiczno-prywatnego. Duże znaczenie ma sprawne i cieszące się autorytetem przywództwo polityczne oraz otwartość, jawność i transparentność tej polityki. Wiedza szczególnie istotna w przypadku realizacji tej polityki dotyczy przede wszystkim dobrej znajomości lokalnego kontekstu, znajomości rynków, wreszcie istotnych dla działalności w tej dziedzinie powiązań o charakterze sieciowym. Podstawowe niebezpieczeństwa to przede wszystkim zbyt słabej wiedzy i znajomości rzeczy wśród twórców i realizatorów tej polityki.

Otwarta polityka przemysłowa powinna być szerzej od tradycyjnej zorientowana na etyczny wymiar gospodarowania, wysoką jakość rządzenia oraz budowę kapitału społecznego (duch zaufania oraz zdolność i skłonność do współpracy).

Specyficzną formą nowoczesnej otwartej polityki przemysłowej staje się, zdaniem T. Hämäläinena, rozwój „ewolucyjnej polityki celowej” (*evolutionary targeting*), rozwijany szczególnie w Izraelu i na Tajwanie. Politykę tego rodzaju cechuje koncentracja na eksperymentach, dokonywaniu strategicznych wyborów oraz nastawienie na długookresowe partnerstwo publiczno-prywatne. Generalnie w polityce tej chodzi o to, że w warunkach turbulentnego i konkurencyjnego otoczenia globalnego sprawą o znaczeniu zasadniczym staje się synteza zmian o charakterze strukturalnym, przystosowania systemowego oraz wybór priorytetów.

Autorzy związani z SITRA podkreślają równocześnie przydatność ewolucyjnego podejścia do modelu polityki gospodarczej i przemysłowej, czego przejawem jest właśnie koncepcja ewolucyjnej polityki celowej. Argumenty na rzecz tego rodzaju podejścia to przede wszystkim fakt, że współczesne gospodarki są kompleksowymi systemami adaptacyjnymi o charakterze ewolucyjnym i wymagają zmian strukturalnych oraz systemowych przystosowań powiązanych z koniecznością dokonywania wyborów w zakresie priorytetów oraz to, że obserwujemy współcześnie silne przesunięcie w zakresie paradygmatów teoretycznych.

Zdaniem T. Hämäläinenena rola rządu w realizacji nowej polityki gospodarczej typowej dla początków XXI wieku polegać powinna przede wszystkim na wypracowywaniu i promowaniu nowoczesnych wizji rozwojowych, ocenianiu proponowanych rozwiązań, wspieraniu nowoczesnych eksperymentów (o charakterze lokalnym i ogólnokrajowym), studiowaniu sytuacji na światowych rynkach, dokonywaniu strategicznych wyborów w dialogu z różnymi środowiskami reprezentującymi interesariuszy (stakeholders), wspieraniu partnerstwa publiczno-prywatnego na różnych poziomach, budowie kapitału społecznego oraz rozwijaniu platform dla kooperacji (i kooperencji, czyli współlistnienia kooperacji i konkurencji).

Dodajmy, że w ostatnim okresie wzrasta zainteresowanie implikacjami dla konkurencyjności, innowacyjności oraz wzrostu i rozwoju gospodarczego kwestii związanych ze złożonością życia gospodarczego (tzw. *wicked problems*). *Wicked problem* definiowany bywa jako problem trudny albo nawet niemożliwy do prostego rozwiązania ze względu na swoją złożoność. W dodatku jego kompleksowość oraz złożoność powodować może, że mniej lub bardziej skuteczna próba jego rozwiązania tworzy – paradoksalnie – nowe złożone problemy. Problemy tego rodzaju są znane od stuleci, ale wydaje się, że ostatnie dziesięciolecia przyczyniły się do wzrostu ich znaczenia oraz poszukiwania metod radzenia sobie z nimi. Próbuje się przy tym stosować różne metody ich rozwiązywania: o charakterze autorytatywnym (wykorzystanie autorytetu władzy lub autorytetu moralnego), konkurencyjnym (wykorzystanie mechanizmu konkurencji) lub wreszcie (i najczęściej jest to współcześnie proponowane) kooperacyjnym – w duchu dialogu i współpracy.

6. Personalistyczna wizja kapitalizmu M. Nowaka do *civil economy* S. Zamagniego i L. Bruniego

Bardzo interesujące wydają się rozważania na temat związków pomiędzy konkurencyjnością a kapitałem społecznym wybranych myślicieli zainspirowanych myślą chrześcijańską, zwłaszcza katolicką nauką społeczną. Zmarły w 2017 roku wybitny amerykański intelektualista katolicki pochodzący z rodziny słowackich imigrantów Michael Novak, znany jako autor pracy *Duch demokratycznego kapitalizmu* oraz wielu innych książek i opracowań, reprezentował dość wyraźnie wolnorynkową i konserwatywną opcję²⁷. Uważał, że tradycyjny kapitalizm, konkurencja i demokracja są niezbędnymi warunkami rozwoju i sprzyjają również prawidłowym moralnym wyborom, aczkolwiek i one wymagają silnego zakorzenienia w aksjologii. Nie bez powodu, jego zdaniem, rozwój Europy oraz USA miał miejsce właśnie w społeczeństwach, których instytucje zakorzenione są w tradycji chrześcijańskiej. Michael Novak wierzył w to, że zdrowe połączenie wolnego rynku, demokracji, wolności oraz prorozwojowych idei etycznych i religijnych sprzyjać będzie najlepiej społecznie odpowiedzialnej konkurencyjności gospodarki. Silnie zainspirował on w myśleniu o rynku i demokracji Jana Pawła II (widoczne to było zwłaszcza w encyklice

²⁷M. Novak, *Duch demokratycznego kapitalizmu*, „W drodze”, Poznań 2001.

Centesimo Annus, ale i sam pozostawał pod znacznym intelektualnym wpływem tego papieża – Polaka)²⁸.

Nieco inny, ale też interesujący nurt rozważań o konkurencyjności w warunkach początków XXI wieku reprezentuje środowisko skupione wokół włoskich ekonomistów Stefano Zamagniego i Luigino Bruniego, zainspirowanych katolicką nauką społeczną. S. Zamagni to jeden z czołowych włoskich ekonomistów, profesor Uniwersytetu w Bolonii, jeden z doradców i konsultantów Stolicy Apostolskiej. W znacznym stopniu zasięgano jego opinii w trakcie przygotowywania przez Benedykta XVI encykliki *Caritas in veritate*. Uchodzi za wybitnego znawcę problematyki katolickiej nauki społecznej, społecznej odpowiedzialności biznesu, metodologii i filozofii nauki (zwłaszcza relacji pomiędzy etyką i ekonomią). Znane są jego studia dotyczące ekonomicznej analizy zjawiska altruizmu, tak zwanej ekonomii społecznej, historii myśli ekonomicznej i społecznej, historii gospodarczej, dziejów ruchu spółdzielczego i akcjonariatu pracowniczego oraz alternatywnych w stosunku do dominującego paradygmatu koncepcji organizacji biznesu i gospodarki rynkowej oraz metod pomiaru jakości życia, dobrobytu społecznego i szczęścia²⁹. Jest też przede wszystkim liczącym się autorytetem w dziedzinie sektora organizacji pozarządowych i ich roli we współczesnej gospodarce i społeczeństwie³⁰.

Według niego jedną z dróg pokonania kryzysu jest również, a może przede wszystkim, powrót wśród elit politycznych i gospodarczych, zwłaszcza w kontekście europejskim, do myślenia w kategoriach personalizmu i solidaryzmu oraz zasady pomocniczości (subsydiarności)³¹. Jako historyk myśli ekonomicznej S. Zamagni zwrócił też uwagę na mało znane nurty włoskiej myśli klasycznej XVIII wieku (np. A. Genovesi), która jego zdaniem w dużo głębszy sposób niż myśl oświecenia angielskiego uwzględniała rolę zaufania i kapitału społecznego w budowaniu dobrobytu (koncepcja dóbr relacyjnych). Uważa (podobnie jak L. Bruni), że dorobek tej tradycji jest nie bez znaczenia i może okazać się bardzo przydatny wobec wyzwań i problemów współczesnej gospodarki³².

S. Zamagni i L. Bruni zainteresowani są też – podobnie jak T. T. Hämmäläinen i inni autorzy fińscy – ekonomiczną teorią szczęścia oraz *well-being*, przy czym silna jest w ich przypadku inspiracja wywodząca się z katolickiej nauki społecznej i charakterystycznej dla niej orientacji na osobę.

S. Zamagni dostrzega współistnienie obecnie przynajmniej trzech modeli kapitalizmu i gospodarki rynkowej. Jego zdaniem wyróżnić można model neoliberalny typowy dla USA czy częściowo również Wielkiej Brytanii, społeczną gospodarkę rynkową, charakterystyczną zwłaszcza dla Niemiec i większości krajów Unii Europejskiej, wreszcie obecny w Europie do końca XVIII wieku (zwłaszcza we Włoszech), a teraz odradzający się model *civil economy*

²⁸ Jan Paweł II, *Centesimus Annus*, Vatican 1991.

²⁹ Por. L. Bruni, S. Zamagni, *Civil Economy: Efficiency, Equity, Public Happiness*, Peter Lang, Bern 2007.

³⁰ *Handbook on the Economics of Reciprocity and Social Enterprise*, pr. Zb. Pod red. L. Bruni i S. Zamagni, Edward Elgar, Cheltenham 2014.

³¹ S. Zamagni, *Europe and the Idea of a Civil Economy*, w: *Imagine Europe*, European SPES Forum, Cahier 3, Garant, Antwerpen 2009, s. 24.

³² L. Bruni, S. Zamagni, *Civil Economy. Another Idea of the Market*, Agenda, Newcastle 2016.

(model ekonomii obywatelskiej). Sam jest zwolennikiem tego ostatniego modelu i promuje jego rozwój – we Włoszech oraz w krajach Unii Europejskiej i innych regionach świata.

Powyższym modelom ekonomicznym towarzyszą trzy różne sposoby regulacji: wolnorynkowa (przez mechanizm cen i konkurencję), przez rząd (model hierarchiczno-państwowy) oraz określany mianem *governance*, gdzie dominują różne formy współpracy. Ostatni z nich jest charakterystyczny zwłaszcza dla sektora spółdzielczego, ale nie tylko. Daje się zauważyć w przypadku przedsiębiorstw działających w ramach ekonomii społecznej, „ekonomii komunii” (tworzenie wspólnych przedsiębiorstw przez osoby zainspirowane przez podobne zasady etyczne) i wielu innych. Zdaniem S. Zamagniego modelowi neoliberalnemu najbardziej odpowiada formuła konkurencji, społecznej gospodarce rynkowej silna pozycja państwa, zaś modelowi obywatelskiemu – duch współpracy.

W rzeczywistości żaden z tych modeli nie występuje w czystej formie, większość systemów ekonomicznych to w mniejszym lub większym stopniu mieszanka (synteza i współlistnienie) powyższych modeli i sposobów regulacji. Zdrowy system ekonomiczno-społeczny powinien sprzyjać takiej właśnie sytuacji, przy czym wskazane jest jego zdaniem, aby wzrastała liczba podmiotów działających według modelu *civil economy*. Zdaniem S. Zamagniego *civil economy* może okazać się najlepszym antidotum na współczesne problemy związane z globalizacją i europejską integracją gospodarczą. Uwzględnienie postulatów związanych z ekonomią obywatelską, well - being oraz formowaniem kapitału społecznego może i powinno stać się istotnym elementem w refleksji nad nowoczesną polityką gospodarczą³³.

Wnioski

Ku (bardziej) moralnemu kapitalizmowi? Przyszłość etycznej refleksji nad konkurencyjnością, gospodarką i biznesem

Dość trudno jest dzisiaj jednoznacznie wyrokować, w jakim kierunku ewoluować będzie w przyszłości refleksja nad gospodarką i biznesem oraz etycznymi jej aspektami. Podobnie, jak dość trudno jest jednoznacznie przewidywać kierunki zmian w zakresie teorii ekonomii oraz zmian, jeśli chodzi o dominujące i paradygmaty. Zainteresowanie tą problematyką jest stale obecne i w jakimś sensie rośnie – również w kontekście obserwowanych zjawisk kryzysowych. Równocześnie jednak widzimy, jak trudno jest przebić się skutecznie z treściami etycznymi do współczesnego świata biznesu i środowisk odpowiedzialnych za życie gospodarcze. Współczesna etyka biznesu jako dyscyplina wiedzy i nauczania bywa z wielu powodów krytykowana, ale niekiedy jeszcze większe kontrowersje budzi interesująca i sprawiająca wrażenie dużo bardziej praktycznej, ale jednocześnie niekiedy traktowana jako specyficzny chwyt marketingowy koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).

Ważnym nowym trendem obserwowanym współcześnie w aksjologicznej refleksji o rozwoju gospodarczym i konkurencyjności jest dostrzeżenie narastającej złożoności procesów

³³*Policies for Happiness*, pr. zb. Pod red. L. Bruni, OxfordUniversity Press, Oxford 2016, s. 16.

społeczno-ekonomicznych oraz potrzeba uwzględnienia przy analizie nie tylko wiedzy profesjonalnej, ale i kwestii moralno-etycznych. W efekcie zauważa się wśród niektórych naukowców postulat odejścia od wąsko pojmowanej i nieco technokratycznej wizji gospodarki opartej na wiedzy, na rzecz gospodarki opartej na mądrości i ku koncepcji „zarządzania mądrościowego”. Podejście to powinno uwzględniać wiedzę profesjonalną, wymiar duchowo-etyczny i świat wartości, długofalową strategię oraz otoczenie kulturowe, w tym orientację na dialog społeczny³⁴.

W tym kontekście warto wspomnieć o działalności międzynarodowych inicjatyw i stowarzyszeń popierających i postulujących działania na rzecz bardziej etycznego modelu kapitalizmu. Chodzi tu zwłaszcza o związaną z ONZ inicjatywę *Global Compact* oraz dużo wyraźniej pozarządową *Caux Round Table*. Obie inicjatywy dostrzegają potrzebę rozwijania na dużo większą skalę inicjatyw w rodzaju społecznej odpowiedzialności biznesu oraz rozwoju integralnego i zrównoważonego poprzez z jednej strony inicjatywy państw i organizacji międzynarodowych, z drugiej zaś oddziaływanie społeczeństwa obywatelskiego oraz współpracę interesariuszy (biznes, związki zawodowe, organizacje pozarządowe, świat akademicki, wolne media, wspólnoty religijne).

W ostatnim okresie daje się zauważyć przesunięcie zainteresowania z tradycyjnie pojmowanej konkurencyjności w kierunku społecznie odpowiedzialnej konkurencyjności oraz prób połączenia myślenia w kategoriach konkurencyjności z refleksją o dobru wspólnym i *well-being*. Wiele wskazuje na to, że zjawisko to będzie trwało nadal. Pojawiają się też coraz liczniejsze opracowania na temat znaczenia kapitału społecznego i moralnego oraz znaczenia instytucji w procesach rozwojowych i modernizacyjnych³⁵.

W naszym kraju, ale i w republikach bałtyckich z szerszym niż dotąd zainteresowaniem spotkać się powinny w przyszłości prace pisane z pozycji różnych odmian personalizmu ekonomicznego, jak i osiągnięcia krajów skandynawskich, w przypadku których można zdecydowanie mówić o silnej orientacji na kapitał społeczny i społeczną odpowiedzialność biznesu. W toku dyskusji pojawia się niekiedy pojęcie moralnej ekonomii, moralnego kapitalizmu, czy może raczej bardziej moralnego kapitalizmu. Może to być traktowane jako postulat, wyzwanie czy może nawet swego rodzaju prowokacja intelektualna. Zapewne zbudowanie (zwłaszcza odgórne) w pełni moralnej gospodarki rynkowej nie jest możliwe. Z drugiej strony sensowne i racjonalne ekonomicznie inicjatywy w tym zakresie służące podniesieniu jakości instytucji i poprawie jakości kapitału społecznego są jak najbardziej pożądane. W tym duchu powstawały liczne dokumenty i opracowania, jak chociażby raporty *Caux Round Table* oraz opracowanie zbiorowe wydane w ubiegłym roku przez Centrum Myśli Jana Pawła II pod red. Tomasza Dołęgowskiego *Przewodnik po moralnym kapitalizmie*³⁶.

Kolejna istotna kwestia to ścieżki budowy konkurencyjnej gospodarki opartej na wysokiej jakości kapitale społecznym. Zdaniem licznych specjalistów poziom kapitału społecznego jest w Polsce ciągle zbyt niski. Konieczne jest poszukiwanie dróg na rzecz jego podniesienia.

³⁴ Por. P. T. van den Berg, *Leading with the Wisdom: Charismatic, Strategic and Moral Leadership*, w: *Leading with the Wisdom*, pr. zb. Pod red. M. Thompsona i J. Eynikela, Garanr, Antwerpen 2009, s. 45.

³⁵ P. Sztompka, *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, ZNAK, Kraków 2016.

³⁶ *Przewodnik...*, op.cit.

Wielu autorów zauważa w związku z tym potrzebę wyraźnego położenia akcentu na dialog społeczny w procesie rozwoju gospodarczego. Drogą do jego implementacji może być silniejsze niż do tej pory zorientowanie systemu kształcenia na różnych poziomach na wykorzystanie metod takich, jak debata czy dialog. Przykładem może być wysoka wartość debat oxfordzkich i innych oraz dialogów i debat deliberatywnych, zorientowanych na budowę ducha współpracy i kompromisu.

BIBLIOGRAFIA

Bakier B., K. Meredyk, *Istota i mechanizm konkurencyjności*, w: *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, pr. zb. pod red. H. Podedwornego, J. Grabowskiego i H. Wnorowskiego, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000.

Benedykt XVI, *Caritas in Veritate*, Vatican 2010.

P. T. van den Berg, *Leading with the Wisdom: Charismatic, Strategic and Moral Leadership*, w: *Leading with the Wisdom*, pr. zb. Pod red. M. Thompsona i J. Eynikela, Garant, Antwerpen 2009.

Bieńkowski W., *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981-1998*, SGH, Warszawa 1993.

Bruni L., S. Zamagni, *Civil Economy: Efficiency, Equity, Public Happiness*, Peter Lang, Bern 2007.

Bruni L., S. Zamagni, *Civil Economy. Another Idea of the Market*, Agenda, Newcastle 2016.

Handbook on the Economics of Reciprocity and Social Enterprise, pr. Zb. Pod red. L. Bruni i S. Zamagni, Edward Elgar, Cheltenham 2014.

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

Dołęgowski T., *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, SGH, Warszawa 2002.

Hämäläinen T., R. Heiskala, *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance*, Edgar Elgar/SITRA, Northampton 2007. *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Pr. zb. pod red. M. Goryni i E. Łązniewskiej, PWN, Warszawa 2009.

Hämäläinen T., J. Michelson, *Well-being and Beyond. Broadening the Public and Policy Discourse*, Edward Elgar, Northampton 2014.

Jan Paweł II, *Centesimus Annus*, Vatican 1991.

Misala J., *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski (maszynopis)*, SGH, Warszawa 2001.

Novak M., *Duch demokratycznego kapitalizmu*, „W drodze”, Poznań 2001.

Policies for Happiness, pr. zb. Pod red. L. Bruni, Oxford University Press, Oxford 2016.

Polska 2025. Długookresowa strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych przy Radzie Ministrów RP, Warszawa 2000.

Polska. Raport o konkurencyjności 2015, pr. zb. pod red. M. Weresy, SGH, Warszawa 2015.

Przewodnik po moralnym kapitalizmie, Pr. Zb. Pod red. T. Dołęgowskiego, Centrum Myśli Jana Pawła II I NBP, Warszawa, 2015.

Strzeszewski Cz., *Integralny rozwój gospodarczy*, ODiSS, Warszawa, 1976.

Sztompka P., *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, ZNAK, Kraków 2016.

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

Zamagni S., *Europe and the Idea of a Civil Economy*, w: *Imagine Europe*, European SPES Forum, Cahier 3, Garant, Antwerpen 2009.

CZY NASTĘPUJE ODWRÓT OD GLOBALIZACJI?

Streszczenie

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytania dotyczące przyszłości globalizacji gospodarki światowej. Autorzy, używając opisowych i statystycznych metod analizy, przedstawiają trzy fale globalizacji w gospodarce światowej oraz ukazują osłabienie procesów globalizacyjnych, jakie miało miejsce w następstwie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego lat 2007-2009. Analizują również korzyści i zagrożenia dla gospodarki w trzeciej fazie globalizacji, a także omawiają protesty społeczne przeciwko globalizacji, jak i niebezpieczeństwo odwrotu od globalizacji we współczesnym świecie. Zdaniem autorów w najbliższych latach należy liczyć się ze spowolnieniem procesów globalizacyjnych, szczególnie w państwach autorytarnych i w których do głosu doszły partie populistyczne. Nie jest jednak możliwy radykalny odwrót od globalizacji w skali całego świata.

CAN WE SEE A RETREAT FROM GLOBALIZATION?

Summary

This aim of the article is to try to answer some questions about the future of globalization of the world economy. The authors use descriptive and statistical methods of analysis to illustrate the three waves of globalization in the global economy and to show a slowdown in the globalization processes that followed the global financial and economic crisis of 2007-2009. They also analyze the benefits and threats to the economy in the third phase of globalization, and discuss social protests against globalization, as well as the danger of a retreat from globalization in the contemporary world. According to the authors, in the coming years, it is possible to see a slowdown in the globalization process, especially in authoritarian states and countries where populist parties have achieved success. However, a radical reversal of globalization on a global scale does not seem to be possible.

Keywords: globalization, global crisis, international trade, international capital flows

Wstęp

Globalny kryzys finansowy i gospodarczy (2007-2009), kryzys zadłużeniowy w strefie euro, trudności wielu państw z powrotem na ścieżkę wzrostu gospodarczego, fiasko wielostronnych negocjacji handlowych w sprawie dalszej liberalizacji międzynarodowej wymiany towarowej i usługowej prowadzonych w ramach Rundy z Doha, kryzys migracyjny w Europie oraz konflikt na Ukrainie i związane z tym sankcje gospodarcze we wzajemnych relacjach handlowych Rosji i krajów rozwiniętych wpłynęły na zahamowanie rozwoju handlu światowego oraz międzynarodowe przepływy kapitału i siły roboczej. Tym samym osłabieniu uległy procesy globalizacyjne w gospodarce. Niekorzystne dla tych procesów będzie też wystąpienie z Unii Europejskiej Wielkiej Brytanii, która dotychczas była w awangardzie globalizacji. Po wyborze zaś Donalda Trumpa zaczęły się zbierać czarne chmury nad

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

² Dr Tomasz Michałowski – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

przyszłością globalizacji w związku z niepewnym stosunkiem USA – głównego motoru globalizacji od zakończenia drugiej wojny światowej do dzisiaj – do ich relacji gospodarczych ze światem. Rodzi się więc pytanie, czy nastąpił już odwrót od globalizacji w gospodarce i jaka będzie jej przyszłość. Na te pytanie spróbują odpowiedzieć autorzy w poniższym artykule. Pytanie dotyczące możliwości odwrotu od globalizacji jest jak najbardziej uzasadnione z historycznego punktu widzenia, ponieważ takie zjawisko już występowało w gospodarce światowej w latach 1913-1950.

1. Trzy fazy globalizacji gospodarki

Globalizacja wyrosła z internacjonalizacji gospodarki światowej. Stanowi ona „proces pogłębiania powiązań ekonomicznych między krajami i regionami świata, wynikający z rosnącej swobody i szybkości zawierania i realizacji transakcji międzynarodowych oraz dokonywania transgranicznych przepływów dóbr, usług (zwłaszcza finansowych) i czynników produkcji (kapitału, informacji, wiedzy i pracy), któremu towarzyszy rozwój i upowszechnianie się instytucji i mechanizmów charakterystycznych dla rozwiniętej gospodarki rynkowej”³. Istotną rolę w rozwoju globalizacji gospodarki odgrywają korporacje transnarodowe, ale globalizacja nie ogranicza się tylko do wymiaru handlowego i finansowego, lecz oznacza także nasilanie się powiązań między krajami i społeczeństwami na świecie w dziedzinie technologii, kultury, wartości, konsumpcji, nauki, sposobu życia i w innych sferach. Początki globalizacji przypadają na drugą połowę XIX wieku. Jej pierwsza fala trwała do wybuchu pierwszej wojny światowej w 1914 roku. Były to czasy szybkiego postępu technicznego, rozwoju przemysłu, transportu kolejowego i żeglugi morskiej, co ułatwiało wymianę międzynarodową na większą skalę. Jednocześnie był to okres intensywnej migracji ludności, przepływów kapitału i ekspansji korporacji międzynarodowych, z których część działa do dzisiaj.

Druga fala globalizacji wystąpiła w latach 1950-1989. Po wstrząsach drugiej wojny światowej odbudowano wymianę międzynarodową, ale tylko między krajami rozwiniętymi. Natomiast ZSRR i kraje satelickie z własnej woli izolowały się od Zachodu, mieliśmy więc tam do czynienia z antyglobalizacją. Większość zaś krajów „trzeciego świata”, nie widząc szans rozwoju swoich gospodarek poprzez eksport, opowiadała się za polityką autarkii gospodarczej. Inną drogę obrały jedynie tzw. tygrysy azjatyckie, które zbudowały model gospodarczy oparty na intensywnym rozwoju eksportu.

Współczesna faza globalizacji rozpoczęła się pod koniec lat 80. XX wieku i trwa do dzisiaj. Ma ona swoje źródło głównie w następujących czynnikach:

- wykorzystaniu na dużą skalę kontenerów w transporcie i w innowacjach w dziedzinie informatyki i telekomunikacji (wykorzystanie Internetu i komputeryzacja wielu dziedzin życia gospodarczego i społecznego);
- gwałtownym rozwoju nowoczesnych technologii w przemyśle i rolnictwie;

³ J. Kotyński, *Globalizacja i integracja europejska. Szanse i zagrożenia dla polskiej gospodarki*, PWE, Warszawa 2005, s.16.

- rozwoju Internetu i technologii telekomunikacyjnych, co umożliwia szybkie i tanie przekazywanie potencjalnym kontrahentom informacji o oferowanych towarach, intensywną promocję na rynku oraz realizację rzeczywistych transakcji za pośrednictwem aukcji, giełd i sklepów internetowych oraz przekazywanie zapłaty drogą elektroniczną;
- postępującej liberalizacji życia gospodarczego w wielu krajach świata, w tym szczególnie liberalizacji międzynarodowych przepływu towarów, usług i czynników produkcji, do czego istotnie przyczyniły się międzynarodowe organizacje gospodarcze: GATT, WTO, MFW, Bank Światowy i inne;
- dynamicznym rozwoju korporacji transnarodowych (na początku XX wieku było ich już 60 tys., a liczba ich oddziałów/spółek zależnych wynosiła 820 tys.), które mają dominujący udział w światowych przepływach technologii, towarów i kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych⁴;
- procesach regionalnej integracji gospodarczej zachodzących na świecie;
- transformacji gospodarczej w krajach postsocjalistycznych i reformach rynkowych w wielu krajach rozwijających się, co sprzyja rozwojowi w tych krajach otwartej gospodarki rynkowej.

Współczesną fazę globalizacji wspiera liberalizacja przepływów kapitałowych, stanowiących istotny element globalizacji rynków finansowych. Ubocznym jej efektem są nienotowane wcześniej olbrzymie przepływy kapitału spekulacyjnego między różnymi krajami. Globalizacja stwarza warunki do swobodnych przepływów towarów, usług i czynników produkcji w całym świecie. Prowadzi to do zwiększenia wolumenu międzynarodowych obrotów gospodarczych i stymuluje przemieszczanie się na dużą skalę ludności z jednego kraju do drugiego, a pośrednio wpływa też na procesy gospodarcze w ramach poszczególnych gospodarek narodowych, np. ceny krajowe kształtują się pod wpływem zmian cen na rynkach międzynarodowych.

2. Załamanie się globalizacji po wybuchu globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego lat 2007-2009

Globalizacja, czyli historyczny proces łączenia się funkcjonujących dawniej w odosobnieniu rynków towarowych, kapitałowych i w ograniczonym stopniu także siły roboczej w jeden sprzężony rynek światowy ma charakter spontaniczny czy wręcz chaotyczny, bo nikt go nie zaprogramował ani nikt nim nie steruje⁵. Procesy globalizacyjne w gospodarce nie przebiegają więc liniowo, np. po kilku dekadach pogłębiania się globalizacji wraz z wybuchem pierwszej wojny światowej nastąpiło jej radykalne zahamowanie, czego wyrazem było gwałtowne zmniejszenie się międzynarodowych obrotów towarowych i kapitałowych oraz ograniczenie migracji w skali międzynarodowej (wygaśnięcie pierwszej fali globalizacji).

⁴ Szerzej na temat roli korporacji transnarodowych w procesie globalizacji zob. A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007; J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.

⁵ G.W. Kołodko, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013, s. 96.

Spadku obrotów handlu światowego nie udało się odbudować w całym okresie międzywojennym i w 1938 roku były one realnie o 18% niższe niż w 1913 roku⁶.

O postępie lub zahamowaniu procesów globalizacyjnych w gospodarce światowej świadczy kształtowanie się relacji (stopy) globalnego eksportu do światowego PKB. Gdy światowy eksport rośnie szybciej niż światowy PKB, to stopa eksportu się zwiększa, co świadczy o pogłębianiu się globalizacji i *vice versa*. Bolesny cios globalizacji gospodarczej zadał trwający od lat 2007-2009 globalny kryzys finansowy i gospodarczy, do wybuchu którego w znacznym stopniu przyczyniły się zjawiska globalizacyjne. Wymienić tutaj należy takie czynniki, jak łatwość przepływu kapitału spekulacyjnego między krajami, możliwość zarażenia się kryzysem od innych krajów w warunkach silnych międzynarodowych powiązań gospodarczych, brak należytego nadzoru nad instytucjami finansowymi, a szczególnie nad globalnymi bankami, niewiarygodne zwiększenie liczby transgranicznych transakcji instrumentami pochodnymi, brak długookresowej równowagi płatniczej między państwami itp. Kryzys gospodarczy spowodował zmniejszenie się popytu na świecie zarówno na dobra inwestycyjne i surowce, jak i towary konsumpcyjne, w tym na towary stanowiące przedmiot obrotów międzynarodowych. Do drastycznego spadku wielkości globalnego eksportu i importu przyczyniły się też trudności z finansowaniem transakcji handlowych, ponieważ banki ograniczyły udzielanie kredytów i podniosły ich oprocentowanie, co ma duże znaczenie w związku z finansowaniem 70-80% handlu światowego krótkoterminowymi kredytami bankowymi⁷. Ponadto w czasie kryzysu w niektórych krajach odżyły tendencje protekcyjnistyczne w zagranicznej polityce handlowej, np. Rosja i niektóre kraje rozwijające się podniosły stawki celne lub wprowadziły nowe cła na towary importowane w celu ochrony krajowych producentów przed konkurencją ze strony zagranicznych dostawców. Inne kraje nasiliły kontrolę przepływów kapitałowych, aby ograniczyć odpływ kapitału za granicę.

Skutkiem powyższych zdarzeń i działań było największe od zakończenia drugiej wojny światowej załamanie się pod koniec 2008 roku obrotów handlu światowego. Spadkowa tendencja w handlu światowym utrzymywała się przez cały 2009 roku. Wolumen światowego eksportu towarowego w tym roku zmniejszył się o 12,2% , a jego wartość liczona w dolarach aż o 23%, co było spowodowane także obniżeniem się cen na rynkach międzynarodowych (np. w 2009 roku ropa naftowa staniała w stosunku do roku poprzedniego o 37% – spadek ceny za baryłkę z 95 USD do 60 USD). Dynamika obrotów handlu światowego obniżyła się znacznie bardziej niż dynamika PKB, która spadła do 0%⁸.

Największy spadek wartości eksportu towarowego w 2009 roku nastąpił w krajach o silnej orientacji eksportowej: w Japonii (-26%), Niemczech (-22%), Holandii (-22%), w krajach naftowych: w Arabii Saudyjskiej (-40%) i Zjednoczonych Emiratach Arabskich (-27%). Znacznie zmniejszył się także eksport Rosji (-36%), Chin (-16%), USA (-18%) i wielu innych

⁶ W.M. Orłowski, *Czy globalizacja jaką znamy przetrwa?*[w:] *Ekonomia przyszłości: wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, red. M Bałtowski. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016, s. 218.

⁷ B. Liberska, *Wpływ globalnego kryzysu finansowego na handel światowy*[w:] *Przedsiębiorstwo na rynku globalnym*, red. A. Oniszczyk-Jastrzębek, T. Gutowski, J. Żurek, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, s. 22-25.

⁸ *World Trade Report 2010*, WTO, Geneva 2010.

krajów. Drastycznie spadł światowy eksport wyrobów z żelaza i stali (w II kwartale 2009 roku w ujęciu wartościowym w dolarach był o 55% niższy niż przed rokiem). Zmniejszył się też eksport samochodów i akcesoriów samochodowych, maszyn, urządzeń biurowych i telekomunikacyjnych, chemikaliów i innych towarów. Ponadto gwałtownie skurczył się eksport usług, szczególnie transportowych. Natomiast wartość importu towarowego w 2009 roku najbardziej zmniejszyła się w Rosji (-34%), Hiszpanii (-31%), Polsce (-30%) i Japonii (-28%). Import USA zmniejszył się o 26%, a Chin o 11%⁹.

Tabela 1. Wybrane wskaźniki dotyczące globalnego PKB, handlu światowego i międzynarodowych przepływów kapitałowych, lata 2007-2016

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Globalny PKB (zmiany w %)	5,6	3,0	-0,1	5,4	4,2	3,5	3,4	3,5	3,4	3,1
Wolumen światowego handlu towarami i usługami (zmiany w %)	8,1	3,1	-10,5	12,5	7,1	2,7	3,7	3,7	2,7	2,2
Stopa globalnego eksportu towarów i usług (% PKB)	30,2	30,7	26,5	28,8	30,5	30,5	30,4	30,3	29,4	27,4
Globalny napływ BIZ (bln USD)	1,9	1,5	1,2	1,4	1,6	1,6	1,4	1,3	1,8	1,7
Globalny napływ BIZ (% światowego PKB)	3,3	2,4	2,0	2,1	2,2	2,1	1,9	1,7	2,4	2,3
Inwestycje portfelowe – zobowiązania w skali globalnej (bln USD)	39,3	31,0	37,5	40,6	39,4	43,7	48,0	48,9	48,0	44,5
Inwestycje portfelowe – zobowiązania w skali globalnej (% światowego PKB)	67,7	48,8	62,3	61,7	53,9	58,7	62,8	62,3	64,6	59,1

Źródło: IMF, *World Economic Outlook Database, April 2017* [online] <http://www.imf.org> [dostęp: 24 sierpnia 2017 r.]; World Bank, *World Development Indicators* [online] <http://data.worldbank.org> [dostęp 24 sierpnia 2017 r.]; UNCTAD [online] <http://unctadstat.unctad.org/> [dostęp:24 sierpnia 2017 r.]; IMF, *Coordinated Portfolio Investment Survey* [online], <http://data.imf.org>[dostęp:24 sierpnia 2017 r.].

Spadek obrotów handlu światowego został przewyżczonej już w 2010 roku i eksport oraz import znowu zaczęły rosnąć. Pozytywnie na stan koniunktury wpłynęły wielomiliardowe programy antykrzysowe realizowane przez kraje rozwinięte. Ich celem było pobudzenie gospodarki poprzez wsparcie finansowe różnych sektorów gospodarki i krajowych producentów, a także subsydiowanie eksporterów, szczególnie w krajach, gdzie sektor eksportowy daje zatrudnienie znacznej liczbie pracowników. Jednakże w 2011 roku tempo wzrostu wolumenu handlu światowego znowu osłabło i od 2012 roku utrzymuje się na poziomie średnio 3% rocznie, a więc nieco niższym niż wynosi przeciętne tempo wzrostu

⁹ Ibidem.

światowego PKB (zob. tab. 1). Można więc mówić o ponownym zahamowaniu procesu globalizacji gospodarczej.

Globalny kryzys finansowy doprowadził również do wyraźnego spadku przepływów kapitału w formie BIZ. W stosunku do rekordowego roku 2007 wartość globalnego napływu BIZ obniżyła się o 21% w 2008 roku i 38% w 2009 roku. Pomimo intensyfikacji przepływów BIZ w latach 2011-2012 oraz 2015-2016, w ujęciu względnym, w relacji do globalnego PKB, ich wartość utrzymuje się na dużo niższym poziomie niż w roku 2007 (tab. 1).

W roku 2008 doszło również do znaczącego spadku utrzymywanych za granicą lokat kapitału w postaci inwestycji portfelowych. Ich wartość w stosunku do 2007 roku zmniejszyła się o 21%. Pomimo że od 2010 roku wartość globalnych zasobów inwestycji portfelowych w ujęciu dolarowym przekracza wartości z 2007 roku, w relacji do światowego PKB kształtują się one na niższym poziomie (tab. 1).

Tabela 2. Indeks globalizacji KOF dla krajów o dużym udziale w gospodarce światowej (według aktualizacji z 2017 roku dla danych z lat 2000-2014)

	USA	Chiny	Japonia	Niemcy	W. Brytania	Francja	Włochy
2000	80,99	56,35	63,37	85,25	89,90	86,12	82,57
2006	81,18	60,31	70,16	85,75	89,06	87,07	81,77
2007	81,80	61,32	70,33	86,48	89,19	88,23	82,85
2008	80,58	60,27	69,75	85,50	88,94	87,55	82,46
2009	79,14	60,57	70,00	84,86	88,87	87,23	82,28
2010	79,16	61,05	70,01	84,97	88,89	87,35	82,28
2011	79,24	60,35	69,25	84,65	88,69	86,97	81,88
2012	79,27	60,42	70,41	84,31	88,09	86,96	81,33
2013	79,08	61,14	71,59	83,41	87,22	86,09	80,94
2014	79,73	62,02	72,26	84,57	87,26	87,19	82,19

Źródło: *KOF Index of Globalization*[online]<http://globalization.kof.ethz.ch> [dostęp: 18 lipca 2017 r.].

Od czasu globalnego kryzysu gospodarczego można mówić o zahamowaniu procesu globalizacji gospodarczej, ale nie o odwróceniu od globalizacji. Wskazuje na to także kształtowanie się najbardziej znanego indeksu globalizacji KOF¹⁰, który uwzględnia 24 wskaźniki z trzech obszarów: ekonomii¹¹, polityki i sfery społecznej. Przyjmuje on wartości od 0 do 100, przy czym wyższe wartości indeksu świadczą o wyższym poziomie globalizacji¹². Jak wynika z tab. 2, indeks globalizacji KOF dla państw o największym znaczeniu w gospodarce światowej w kryzysowych latach 2008-2009 zmniejszył się, ale w następnych latach w większości przypadków odrobił stratę.

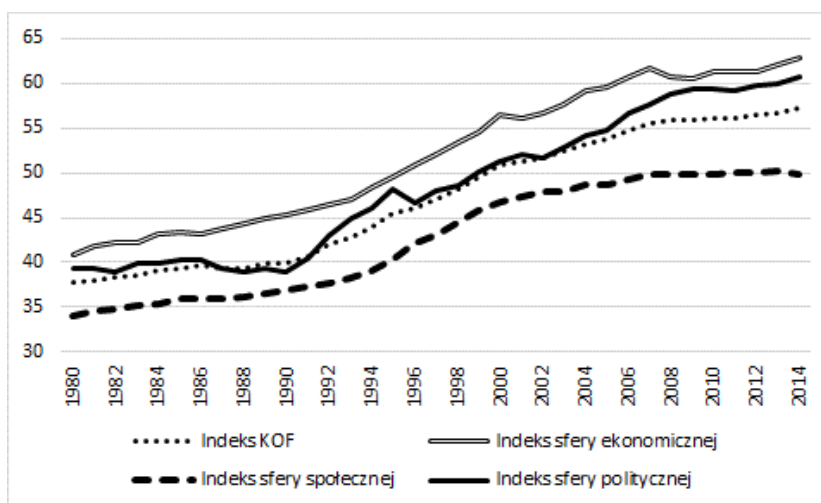
¹⁰ KOF to akronim pochodzący od nazwy instytucji, w której pracował twórca tego indeksu A. Dreher – Koniunkturforschung Stelle Swiss Economic Institute

¹¹ Indeks KOF uwzględnia następujące wskaźniki ekonomiczne: wielkość handlu światowego, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, inwestycji portfelowych i zasilków dla cudzoziemców w relacji do globalnego PKB oraz bariery i ograniczenia: ukryte bariery importowe, średni poziom stawki celnej, stosunek podatków w wymianie międzynarodowej do PKB i ograniczenia na rynku kapitałowym.

¹² A. Dreher, A. Fuchs, *Ist Globalisierung messbar?*[online]<http://dievolkswirtschaft.ch/de/autor/axel-dreher> [dostęp 18 lipca 2017 r.].

Kształtowanie się indeksu KOF dla całego świata przedstawia rysunek 1. Jak można zauważyć, globalny kryzys finansowy i gospodarczy z lat 2007-2009 nie doprowadził do spadku indeksu KOF w skali świata, niemniej jednak jego wzrosty uległy wyraźnemu wyhamowaniu.

Rysunek 1. Indeks globalizacji KOF dla całego świata (według aktualizacji z 2017 roku dla danych z lat 1980-2014)



Źródło: *KOF Index of Globalization 2017: Netherlands Are the Most Globalized Country*[online]<http://www.kof.ethz.ch> [dostęp: 18 lipca 2017 r.].

Na wyraźne osłabienie globalizacji wskazuje wskaźnik globalizacji Fundacji Bertelsmanna (rys. 2)¹³.

Według indeksu KOF 2017¹⁴ najbardziej zglobalizowane były następujące kraje: Holandia, Irlandia, Belgia, Austria, Szwajcaria, Dania, Szwecja, Wielka Brytania, Francja i Węgry, a najmniej: Afganistan, Sudan, Myanmar (Birna), Republika Środkowoafrykańska i Tanzania.

3. Korzyści i zagrożenia dla gospodarki w trzeciej fazie globalizacji

Globalizacja od ponad półtora wieku jest jednym z najsilniejszych motorów wzrostu gospodarczego i przemian społecznych na świecie. Jej skutki dla państw, przedsiębiorstw i życia społecznego na świecie są różnorodne i głębokie: zarówno pozytywne, jak i negatywne.

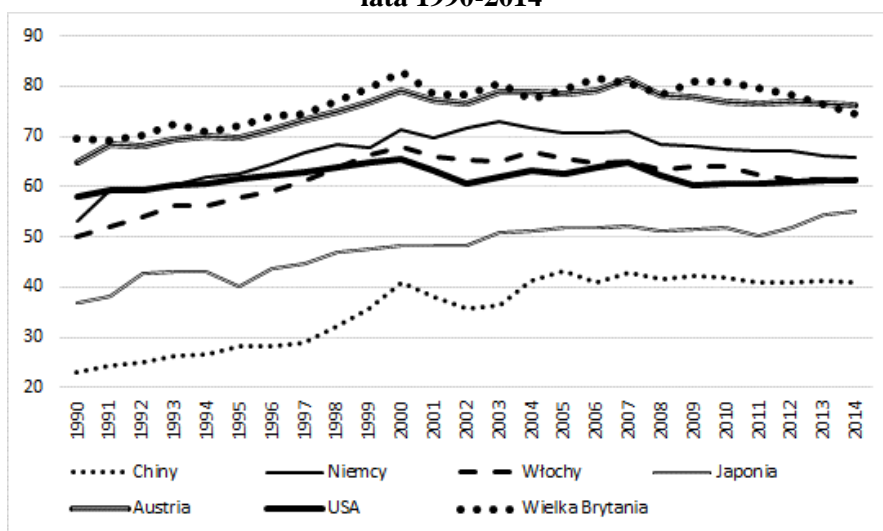
¹³ Przy konstrukcji wskaźnika globalizacji Fundacji Bertelsmanna uwzględniono takie zmienne, jak udziały obrotów towarowych i usługowych, a także BIZ, inwestycji portfelowych i płatności zagranicznych w globalnym PKB, restrykcje w transakcjach międzynarodowych, wskaźniki społeczne i polityczne.

¹⁴ Wartości indeksu KOF 2017 wyliczone zostały na podstawie danych z 2014 roku.

W skali całego świata bilans globalizacji jest dodatni, globalizacja przyczynia się do wyższej dynamiki gospodarczej. Dzieje się tak wskutek¹⁵:

- korzyści skali z handlu międzynarodowego,
- bardziej efektywnej, w porównaniu z gospodarką zamkniętą, alokacji zasobów materialnych i kapitału ludzkiego,
- podnoszenia kwalifikacji pracowników zaangażowanych w światową wymianę.

Rysunek 2. Indeks globalizacji dla wybranych krajów według Fundacji Bertelsmanna, lata 1990-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Böhrer (i in.), *Globalization Report 2016. Who benefits most from globalization?*, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 2016, s. 40-42.

Jednakże podział korzyści z globalizacji jest bardzo nierównomierny. Na globalizacji zyskują kraje, które potrafią wykorzystać korzyści płynące z handlu zagranicznego i przyciągnąć inwestycje zagraniczne, które dzisiaj są głównym nośnikiem postępu technicznego i nowoczesnych metod zarządzania. Dobry przykład tutaj stanowią Chiny, Korea Południowa. Na drugim biegunie znajdują się kraje zamknięte ze względów ideologicznych (Korea Północna, Kuba) czy targane konfliktami etnicznymi (Demokratyczna Republika Kongo, Afganistan). Globalizacja przyczyniła się do zmniejszenia zakresu ubóstwa na świecie, pozwoliła przezwyciężyć wiele barier: popytu, dostępu do surowców i nowoczesnej technologii. Milionom ludzi na świecie otworzyła dzięki Internetowi dostęp do informacji i ułatwiła uczenie się, przyspieszyła też przemiany społeczne w wielu krajach w kierunku zwiększenia demokracji, tolerancji i poszanowania praw człowieka.

Jako negatywne konsekwencje globalizacji wskazuje się zwiększenie w wielu krajach nierówności w zakresie dochodów, utratę miejsc pracy w krajach rozwiniętych na skutek taniego importu artykułów przemysłowych i przenoszenia produkcji pracochłonnych wyrobów

¹⁵ G.W. Kołodko, *Dokąd zmierza świat...*, op. cit., s. 99.

do krajów o niskich kosztach pracy¹⁶, złe warunki pracy w przedsiębiorstwach należących do zagranicznych inwestorów, likwidację krajowych przedsiębiorstw niewytrzymujących konkurencji ze strony podmiotów zagranicznych i wiele innych zagrożeń. Miliony ludzi na świecie, których zarobki nie wzrosły lub którzy utracili pracę albo nie mogą jej znaleźć, czują się przegranymi w globalnym wyścigu. To oni byli główną siłą napędową gwałtownych wstrząsów społecznych i politycznych w Afryce Północnej. Spośród osób sfrustrowanych pod względem ekonomicznym wywodzą się też zwolennicy Brexitu i głosujący na Donalda Trumpa oraz na partie populistyczne w Europie¹⁷.

4. Protesty społeczne przeciwko globalizacji

Znawca globalizacji Grzegorz W. Kołodko podkreśla, że na świecie jest zarówno wielu bezkrytycznych zwolenników globalizacji, jak i jej zdecydowanych przeciwników. Ci drudzy potępiąją wolny handel międzynarodowy, niekontrolowane przepływy kapitału między państwami, narastanie nierówności we współczesnym świecie, poszerzanie się marginesu wykluczenia społecznego, macdonaldyzację kultury i wiele innych aspektów globalizacji. Bardzo zróżnicowana ocena globalizacji wynika z jej złożonego charakteru i wielorakich skutków procesów globalizacyjnych, tak pozytywnych jak negatywnych dla gospodarki i społeczeństwa. Zagorzali przeciwnicy globalizacji widzą w niej triumf światowego kapitalizmu, który nie jest ani socjalizmem, ani gospodarką rynkową, lecz brutalnym, liberalnym, zachłannym i agresywnym kapitalizmem ogarniającym swoimi wpływami niemal cały świat¹⁸.

Przeciwnicy globalizacji pochodzą z najrozmaitszych krajów i często reprezentują odmienne światopoglądy i orientacje polityczne. Są wśród nich członkowie Partii Zielonych, działacze związków zawodowych, organizacje broniących praw człowieka, organizacje konsumenckich i obrony praw zwierząt, drobni farmerzy i przedsiębiorcy, zwolennicy religijnej prawicy i inni. Na świecie nie ma żadnego centrum antyglobalnej rewolty, ale poszczególne organizacje skąd wywodzą się przeciwnicy globalizacji koordynują swoją aktywność w dużych akcjach protestacyjnych, np. związanych ze szczytem przywódców państw Grupy G20, a ich podstawowym środkiem komunikowania się, o ironio, jest najbardziej globalne medium, jakim jest Internet.

Przeciwników współczesnej globalizacji można podzielić na antyglobalistów i mniej radykalnych alterglobalistów. Antyglobaliści całkowicie odrzucają ideę globalizacji i postulują redystrybucję dochodów w skali świata na rzecz krajów słabiej rozwiniętych. Natomiast alterglobaliści uważają, jak pisze ich najbardziej wpływowy przedstawiciel J.E. Stiglitz, że globalizacji nie uda się cofnąć, ale należy spowodować, żeby on przebiegała należycie.

¹⁶ Szacuje się, że w USA z powodu silnej konkurencji ze strony chińskiego importu zlikwidowano ponad 2 miliony miejsc pracy.

¹⁷ Na temat korzyści i zagrożeń wynikających z globalizacji zob. również: E. Oziewicz, *Globalizacja we współczesnej gospodarce światowej i jej skutki*[w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. E. Oziewicz, T. Michałowski, PWE, Warszawa 2013.

¹⁸ G.W. Kołodko, *Blaski i cienie globalizacji* [online] <http://www.tiger.edu.pl/kolodko/artykuly/blaski.pdf> [dostęp: 17 lipca 2017 r.].

Wymaga to utworzenia globalnych instytucji, które pomogłyby ustalić zasady funkcjonowania globalizacji¹⁹.

Ruchy antyglobalizacyjne obecne są niemal we wszystkich państwach, ale najbardziej aktywne są w krajach wysoko rozwiniętych. Ich początki sięgają końca ubiegłego stulecia. W grudniu 1998 roku we Francji powstało Stowarzyszenie na rzecz Opodatkowania Transakcji Finansowych i Pomocy Obywatelom (Association pour une Taxation des Transactions Financieres pour l'Aide aux Citoyens – ATTAC). Jego głównym celem były działania na rzecz kontroli międzynarodowych rynków finansowych i ich instytucji. Początek masowych protestów antyglobalistów przypada na 1999 rok i związany jest ze szczytem WTO w Seattle, gdzie protestowało 70 tys. przeciwników globalizacji²⁰.

Antyglobalizm, który często przyjmuje postać nowego nacjonalizmu, zyskuje coraz większą popularność w wielu krajach. Stanowi on odpowiedź na pogłębiające się nierówności ekonomiczne między państwami i w ramach poszczególnych krajów oraz przesuwanie się ośrodków decyzyjnych z poziomu krajowego na szczebel korporacji transnarodowych i międzynarodowych organizacji finansowych, w czym widzi się ograniczenie demokracji. Silnym stymulatorem protestów antyglobalistów jest strach klasy średniej (urzędników, wykwalifikowanych robotników i drobnych przedsiębiorców) przed utratą lub spadkiem dochodów i przekonanie o zdradzie elit, które nie działają w ich interesie i dbają tylko o pomnażanie swojego kapitału.

Działania anti- i alterglobalistów nie ograniczają się do wielotysięcznych demonstracji ulicznych, ale obejmują także inne formy protestu. Organizują oni spotkania, dyskusje, sympozja, konferencje, wykłady, strajki. Wydają też ulotki, broszury, czasopisma, książki, publikują listy protestacyjne oraz zbierają podpisy i lobbują u lewicowych polityków w celu uzyskania poparcia dla wysuwanych postulatów²¹.

Krytyka anti- i alterglobalistów dotyczy ekonomii, kultury i spraw społecznych związanych z globalizacją. Krytykują oni m.in.²²:

- bardzo niesprawiedliwy rozkład korzyści z globalizacji, w rezultacie czego duże grupy ludności krajów rozwiniętych i rozwijających się nie korzystają z niej, lecz tracą;
- orientację procesów globalizacji wyłącznie na zysk i wartości materialne kosztem innych aspektów życia, jak ochrona środowiska naturalnego i zachowanie lokalnej kultury;
- podtrzymywanie przez kraje rozwinięte monokulturowego charakteru najbiedniejszych krajów;
- działalność Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego, które to instytucje narzucają krajom biednym niedostosowany do ich potrzeb pakiet zmian strukturalnych obejmujących prywatyzację sektora publicznego, cięcia wydatków

¹⁹ J. E. Stiglitz, *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2006, s.198.

²⁰ J. Skubiszewska, *Spoleczne ruchy antyglobalizacyjne*, „Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych” 2001, nr 31.

²¹ Ibidem

²² J.E. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007; M. Rewizorski, *Globalizacja i jej przeciwnicy* [online] <http://wnpid.amu.edu.pl/images/stories/pp/pp-1-2011/049-064.pdf> [dostęp: 16 lipca 2017 r.].

publicznych, podniesienie stóp procentowych, ograniczenie praw pracowników, co prowadzi do spadku płac i pauperyzacji tysięcy rodzin:

- wyzysk pracowników przez korporacje międzynarodowe, wysokie bezrobocie, niepewność zatrudnienia i brak osłon socjalnych dla zwalnianych pracowników;
- przemysł farmaceutyczny (silna ochrona patentowa leków na AIDS, brak zainteresowania z powodu niskich zysków produkcją leków na choroby tropikalne);
- niewystarczające inwestowanie przez rząd i przedsiębiorstwa w wiedzę;
- amerykański imperializm kulturowy, który prowadzi do zaniku lokalnych kultur i standaryzacji kultury w skali światowej;
- wzrost przestępczości zorganizowanej oraz narastanie konfliktów etnicznych i narodowościowych w związku ze wzmożoną migracją ludności;
- degradację środowiska naturalnego.

Trzeba przyznać, że postulaty te zasadniczo są słuszne. W celu przynajmniej złagodzenia negatywnych skutków globalizacji jej przeciwnicy wysuwają wiele postulatów, z których najważniejsze to²³:

- opodatkowanie międzynarodowych transakcji finansowych (wprowadzenie podatku zaproponowanego przez Jamesa Tobina) i wykorzystanie środków pochodzących z tego podatku na pomoc dla najbiedniejszych państw;
- likwidacja rajów podatkowych,
- karanie wielkich korporacji za niszczenie środowiska i łamanie prawa pracy w krajach rozwijających się;
- umorzenie długu najbiedniejszym państwom;
- wyrównanie szans państw bogatych i biednych w zakresie dostępu do finansowania inwestycji;
- zwiększenie wpływu krajów rozwijających się na funkcjonowanie najważniejszych organizacji międzynarodowych.

Realizacja tych postulatów ze względu na zróżnicowany bilans korzyści i strat poszczególnych państw i silną pozycję korporacji międzynarodowych w gospodarce światowej byłaby bardzo trudna lub niemożliwa.

5. Niebezpieczeństwo odwrotu od globalizacji we współczesnym świecie

Postępowi globalizacji mogą zaszkodzić następujące czynniki:

- odwrócenie się plecami do globalizacji USA, które były jej liderem,
- wzrost napięć politycznych między państwami prowadzący do wojen,
- nasilenie się tendencji protekcyjnych w zagranicznej polityce ekonomicznej krajów o dużym udziale w handlu międzynarodowym,
- wzrastające nierówności ekonomiczne w społeczeństwie nie tylko między krajami, ale także wewnątrz krajów.

²³ J. Skubiszewska, op. cit., s. 6.

Okres prezydentury Donalda Trampa może okazać się bardzo niepomyślny dla dalszych postępów globalizacji. Na samym jej początku USA wycofały się z Transpacyficznego Partnerstwa o Wolnym Handlu (*Trans-Pacyfic-Partnership* – TPP), które miało obejmować USA i 11 państw znaną Pacyfiku, wytwarzających łącznie 40% światowego PKB²⁴. Donald Trump zapowiedział też renegecjonowanie Północno Amerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (NAFTA) i postawił pod znakiem zapytania udział USA w negocjowanym jeszcze Transatlantyckim Partnerstwie w dziedzinie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP). Negatywny wpływ na globalizację miałyby także spełnienie jego gróźb, że USA nałożą wysokie cła importowane na samochody, stal i towary chińskie. USA zarzucają Chinom naruszenie i pogwałcenie zasad uczciwej konkurencji przez utrzymywanie kursu juana na zaniżonym poziomie. Nie wykluczają więc wprowadzenia karnych ceł. Chiny ostrzegają USA, że wywołałoby to wojnę celną między tymi krajami. Jest to jednak mało prawdopodobne.

Symptomatyczne dla perspektyw globalizacji było to, że na Światowym Forum Ekonomicznym w Davos w styczniu 2017 roku globalizacji broniły nie USA, lecz Chiny, które pretendują do przywództwa w globalizacji. Chiny wprawdzie prześcignęły już w 2014 roku USA pod względem wielkości PKB mierzonego według parytetu siły nabywczej, ale ustępują im pod względem potencjału militarnego, finansowego, technologicznego i atrakcyjności kulturowej. Rosnące znaczenie gospodarcze Chin idzie w parze z ich rosnącymi ambicjami politycznymi, zwłaszcza gdy idzie o wpływy w Azji i Afryce. Najgorszym scenariuszem dla rozwoju globalizacji byłby konflikt zbrojny między Chinami a USA. Zagrożeniem dla współczesnej globalizacji są również konflikty polityczne na Bliskim Wschodzie i konflikt ukraiński²⁵, które mogą doprowadzić do wojen o duży zasięgu²⁶.

Wielkim zagrożeniem, ale i szansą dla globalizacji są nasilające się migracje w skali świata. Kierują się one nie tylko z Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu do Europy Zachodniej czy Ameryki Łacińskiej do USA, ale także z wielu innych regionów geograficznych o niższym poziomie życia do państw bardziej zamożnych. Stanowią one zagrożenie, ponieważ z powodu dużej skali wymykają się spod kontroli (wśród migrantów są także terroryści i przestępcy). Emigranci pozbawiają też swoje kraje kapitału ludzkiego niezbędnego do funkcjonowania i rozwoju krajów macierzystych, tym bardziej, że wśród nich często znajdują się osoby najbardziej wykształcone i energiczne. Jednocześnie migracje stanowią szansę zarówno dla krajów pochodzenia (transfery pieniędzy do kraju macierzystego, redukcja bezrobocia, niwelowanie różnic w poziomie dochodów pomiędzy krajami), jak i kraju przyjmującego (pozyskanie brakujących firmom tanich pracowników, wzrost konsumpcji, poprawa struktury demograficznej)²⁷.

²⁴ TPP podpisały w październiku 2015 roku USA, Singapur, Nowa Zelandia, Chile i Brunei, Australia, Peru, Wietnam, Malezja, Meksyk, Kanada i Japonia. Porozumienie to zakłada redukcję lub całkowite zniesienie ceł oraz barier pozataryfowych oraz wyznacza standardy handlowe w takich dziedzinach jak ochrona własności intelektualnej, ochrona pracowników czy regulacje dotyczące subsydiowania państwowych spółek

²⁵ Po rosyjskiej aneksji Krymu UE wprowadziła sankcje wobec Rosji, która odpowiedziała na nie embargiem na szereg towarów, w tym na żywność importowaną z Polski.

²⁶ W. M. Orłowski, op. cit., s. 225-228.

²⁷ G.W. Kołodko, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008, s. 270-273.

Innym czynnikiem hamującym procesy globalizacyjne są pojawiające się oznaki protekcjonizmu w międzynarodowych przepływach towaru i kapitału. Wspomnieć należy o fiasku trwającej od 2001 roku w ramach Światowej Organizacji Handlu Runda z Doha, której celem była dalsza liberalizacja handlu międzynarodowego. Przedmiotem negocjacji stało się około 40 różnych obszarów tematycznych: towary przemysłowe, rolnictwo, usługi, subsydia, dumping, handel elektroniczny, ochrona własności intelektualnej, polityka konkurencji, ochrona środowiska naturalnego i inne zagadnienia. Najbardziej kontrowersyjnym tematem okazała się kwestia rolnictwa, która nie została rozwiązana w trakcie Rundy Urugwajskiej. Kraje rozwijające się, dla których eksport żywności często jest podstawowym źródłem przychodów eksportowych i warunkiem przyspieszenia rozwoju gospodarczego, domagają się zmniejszenia subsydiowania eksportu artykułów rolnych i otwarcia rynków krajów bogatych na ich produkty poprzez obniżenie ceł oraz redukcję kwot importowych na towary pochodzenia rolniczego. Żądania te spotykają się z oporem ze strony UE, Szwajcarii, Japonii, Norwegii i Korei Południowej chroniących swoje rolnictwo w imię zapewnienia sobie suwerenności w dziedzinie żywnościowej. Istnieje też spór pomiędzy USA a UE w kwestii otwarcia rynków UE na import żywności modyfikowanej genetycznie²⁸. Wobec praktycznie fiaska Rundy z Doha państwa członkowskie WTO skoncentrowały się na mniej kontrowersyjnych obszarach, w których można było osiągnąć pozytywne rezultaty. W grudniu 2013 roku uzgodniono pierwsze od momentu powstania WTO wielostronne porozumienie – umowę o ułatwieniach handlu (*Trade Facilitation Agreement – TFA*)²⁹. Układ ten wszedł w życie w 2017 roku po ratyfikowaniu go przez dwie trzecie krajów członkowskich WTO. Jednakże nie wyeliminowało to obaw, iż nasilał się będzie protekcjonizm w międzynarodowych obrotach gospodarczych. Przemawia za tym olbrzymia liczba wprowadzanych narzędzi polityki handlowej godzących w wolny eksport: pakietów pomocowych ze strony rządu, barier taryfowych i pozataryfowych oraz innych ograniczeń. Tylko w okresie od września 2013 roku do listopada 2014 roku ich liczba wzrosła o 1383. W latach 2008-2015 najwięcej instrumentów utrudniających wolny handel międzynarodowy wprowadziły Indie (504), Rosja (478) i USA (377)³⁰.

Do dużych zagrożeń nie tylko dla globalizacji gospodarki, ale dla całego świata zaliczyć należy wzrastające nierówności ekonomiczne wewnątrz krajów i społeczeństw. Jak podkreśla amerykański historyk gospodarczy, Walter Scheidel, stanowią one pożywkę dla wojen i rewolucji i niczym apokaliptyczny jeździec mogą doprowadzić do globalnej katastrofy³¹. W latach 1980-2010 nierówności dochodów (spowodowane nie tylko globalizacją) zwiększyły się

²⁸ Zob. A. Dybizbańska, *WTO wobec ekonomicznych wyzwań XXI wieku* i D. Brzęczek, *Światowa Organizacja Handlu (WTO) wobec społecznych wyzwań XXI wieku*[w:] *Rola organizacji międzynarodowych w przewyżczeniu problemów globalnych*, red. J. Rymarczyk, W. Niemiec, Arboretum, Wrocław 2010, r. 3 cz. I i r. 3 cz. II.

²⁹ E. Yalcin, F. Beier, *Fortschritte in der globalen Handelsliberalisierung. Das WTO-Abkommen über Handelserleichterungen: Ein kaum wahrgenommener Erfolg in Zeiten zunehmender Handelsprotektion*, „ifo Schnelldienst” 7/2017, s. 40-49.

³⁰ K. Gawlikowska-Hueckel, *Narzędzia protekcjonizmu handlowego w wymianie międzynarodowej*[w:] *Analiza handlu zagranicznego Polski w świetle najnowszych koncepcji teoretycznych*, red. K. Gawlikowska-Hueckel, SCHOLAR, Warszawa 2016, s. 34-42.

³¹ Cztery jeźdźcy ekonomisty. Rozmowa z historykiem gospodarki Walterem Scheidelem o tym, dlaczego ci, co mają więcej, nie chcą się dzielić z tymi, co mają mniej, i dlaczego sprowadza to na ludzi katastrofy, które mają te nierówności choć trochę wyrównać. „Polityka” 26/2017, s. 38-39.

w USA, Chinach, Indiach, Rosji, na Ukrainie i w wielu krajach rozwijających się, ale na szczęście nie był to radykalny wzrost.

Wnioski

Przewidywanie przyszłości globalizacji jest bardzo trudne z powodu wielu oddziałujących na nią czynników, często sprzecznych ze sobą. Za wspieraniem procesów globalizacyjnych przemawia to, że przyspieszyły one rozwój wielu krajów słabiej rozwiniętych, wyciągając z biedy miliony ich mieszkańców. Dalszy rozwój w tym kierunku wymaga jednak korekt polityki społecznej, które umożliwiałyby bardziej sprawiedliwy podział owoców globalizacji³². W najbliższych latach należy liczyć się ze spowolnieniem procesów globalizacyjnych, szczególnie w państwach autorytarnych i w których do głosu doszły partie populistyczne. Nie jest jednak możliwy radykalny odwrót od globalizacji w skali całego świata, ponieważ byłoby to sprzeczne z filozofią dominującą na wszystkich kontynentach gospodarki rynkowej. Nastąpiłoby zahamowanie dynamiki rozwoju gospodarczego, międzynarodowej współpracy naukowo-technicznej, turystyki międzynarodowej i realizacji wielu międzynarodowych projektów o dużym znaczeniu dla ludzkości, takich jak poszukiwanie nowych źródeł energii i metod leczenia ludzi, walka z głodem i epidemiami czy ocieplaniem się klimatu na Ziemi.

BIBLIOGRAFIA

Böhmer M. (i in.), *Globalization Report 2016. Who benefits most from globalization?*, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 2016.

Brzęczek D., *Światowa Organizacja Handlu (WTO) wobec społecznych wyzwań XXI wieku* [w:] *Rola organizacji międzynarodowych w przewyżczeniu problemów globalnych*, red. J. Rymarczyk, W. Niemiec, Arboretum, Wrocław 2010..

Czterej jeźdźcy ekonomisty. Rozmowa z historykiem gospodarki Walterem Scheidelem o tym, dlaczego ci, co mają więcej, nie chcą się dzielić z tymi, co mają mniej, i dlaczego sprowadza to na ludzi katastrofy, które mają te nierówności choć trochę wyrównać, „Polityka” 26/2017.

Dreher A., A. Fuchs, *Ist Globalisierung messbar?* [online] <http://dievolkswirtschaft.ch/de/autor/axel-dreher> [dostęp: 18 lipca 2017 r.].

Dybizbańska A., *WTO wobec ekonomicznych wyzwań XXI wieku* [w:] *Rola organizacji międzynarodowych w przewyżczeniu problemów globalnych*, red. J. Rymarczyk, W. Niemiec, Arboretum, Wrocław 2010.

Gawlikowska-Hueckel K., *Narzędzia protekcjonizmu handlowego w wymianie międzynarodowej* [w:] *Analiza handlu zagranicznego Polski w świetle najnowszych koncepcji teoretycznych*, red. K. Gawlikowska-Hueckel, SCHOLAR, Warszawa 2016.

IMF, *Coordinated Portfolio Investment Survey* [online], <http://data.imf.org> [dostęp: 24 sierpnia 2017 r.].

IMF, *World Economic Outlook Database, April 2017* [online] <http://www.imf.org> [dostęp: 24 sierpnia 2017 r.].

³² W.M. Orłowski, op. cit., s. 230.

- KOF Index of Globalization* [online] <http://globalization.kof.ethz.ch> [dostęp: 18 lipca 2017 r.].
- KOF Index of Globalization 2017: Netherlands Are the Most Globalized Country* [online] <http://www.kof.ethz.ch> [dostęp: 18 lipca 2017 r.].
- Kołodko G.W., *Blaski i cienie globalizacji* [online] <http://www.tiger.edu.pl/kolodko/artykuly/blaski.pdf> [dostęp: 17 lipca 2017 r.].
- Kołodko G.W., *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.
- Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
- Kotyński J., *Globalizacja i integracja europejska. Szanse i zagrożenia dla polskiej gospodarki*, PWE, Warszawa 2005.
- Liberska B., *Wpływ globalnego kryzysu finansowego na handel światowy* [w:] *Przedsiębiorstwo na rynku globalnym*, red. A. Oniszczyk-Jastrzębek, T. Gutowski, J. Żurek, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.
- Orłowski W.M., *Czy globalizacja jaką znamy przetrwa?* [w:] *Ekonomia przyszłości: wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, red. M Bałtowski. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016.
- Oziewicz E., *Globalizacja we współczesnej gospodarce światowej i jej skutki* [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. E. Oziewicz, T. Michałowski, PWE, Warszawa 2013.
- Rewizorski M., *Globalizacja i jej przeciwnicy* [online] <http://wnpid.amu.edu.pl/images/stories/pp/pp-1-2011/049-064.pdf> [dostęp: 16 lipca 2017 r.].
- Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.
- Skubiszewska J., *Společne ruchy antyglobalizacyjne*, „Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych” 2001, nr 31.
- Stiglitz J.E., *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2006.
- Stiglitz J.E., *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- UNCTAD [online] <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp: 24 sierpnia 2017 r.].
- World Bank, *World Development Indicators* [online] <http://data.worldbank.org> [dostęp: 24 sierpnia 2017 r.].
- World Trade Report 2010*, WTO, Geneva 2010.
- Yalcin E., Beier F., *Fortschritte in der globalen Handelsliberalisierung. Das WTO-Abkommen über Handelserleichterungen: Ein kaum wahrgenommener Erfolg in Zeiten zunehmender Handelsprotektion*, “ifo Schnelldienst” 7/2017.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.

Krzysztof Dobrowolski¹
Grzegorz Pawłowski²

ETATYZM W POLITYCE GOSPODARCZEJ RZĄDU PIS JAKO CZYNNIK ODDZIAŁUJĄCY NA KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKIEJ

Streszczenie

Zarówno teoria ekonomii, jak i badania empiryczne systemów gospodarczych przywiązują istotną rolę do etatyzmu. Stanowi on ważny czynnik, oddziałujący na gospodarkę i mogący wpływać na jej konkurencyjność. Etatyzm, rozumiany jako przejmowanie przez państwo kontroli nad prywatnymi przedsiębiorstwami lub tworzenie nowych przedsiębiorstw z dominacją kapitału państwowego, powoduje, że instytucje państwowe stają się w gospodarce zarówno arbitrem, prawodawcą, jak i graczem. Jeżeli skala etatyzmu rośnie, może to spowodować zakłócenia na rynku oraz ograniczyć uczciwą konkurencję. Biorąc pod uwagę powyższe aspekty, celem poniższego artykułu jest przebadanie wybranych procesów re-etatyzacji gospodarki polskiej dokonywanych przez rząd PiS. W artykule, nawiązując do genezy i rezultatów procesów prywatyzacyjnych w Polsce, wskazano zagrożenia, jakie niesie etatyzm dla konkurencyjności przedsiębiorstw i wybranych sektorów gospodarki, a także przedstawiono studia przypadków, dotyczących re-etatyzacji gospodarki w ciągu ostatniego 1,5 roku.

STATISM IN THE ECONOMIC POLICY OF THE PIS GOVERNMENT AS A FACTOR AFFECTING THE COMPETITIVENESS OF THE POLISH ECONOMY

Summary understood as

Statism plays an important role both in the theory of economics and in the empirical research of economic systems. It is an important factor related to the economy and its competitiveness. Statism can be understood as taking over the control of private enterprises by the state or the creation of new businesses with the dominance of state capital. In this way state institutions become both an arbiter, a legislator, and a business player. If the level of statism grows, it may be a reason for many market distortions and unfair competition. Taking into consideration the above aspects, the main goal of this article is to examine the process of re-nationalization in the Polish economy realized by the present government. The article presents the origins and results of privatization processes in Poland as well as threats to the competitiveness of enterprises and selected sectors of the economy posed by statism. Case studies on the re-nationalization of the economy over the last 1,5 year have also been described.

Keywords: privatization, Washington Consensus, statism, economic policy.

Wstęp

W okresie ostatnich kilku lat coraz częściej pojawiają się koncepcje tworzenia w różnych sektorach gospodarki metodami administracyjnymi dużych, państwowych koncernów,

¹ dr hab. Krzysztof Dobrowolski prof. UG - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

² dr Grzegorz Pawłowski - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

zdolnych, w zamysłach entuzjastów koncepcji, do konkurowania na rynku europejskim, a nawet na rynku globalnym. Realizacja tych pomysłów wymaga wstrzymania prywatyzacji dużych spółek państwowych, a także tych częściowo już prywatnych, stanowiących naturalną bazę dla tworzenia państwowych lub zdominowanych przez państwo grup kapitałowych. Zjawisko takie obserwujemy np. w energetyce, górnictwie węgla kamiennego, przemyśle paliwowym czy zbrojeniowym. Pod hasłem "repolonizacji" nastąpiła faktyczna nacjonalizacja jednego z dużych prywatnych dotychczas banków oraz jednego z mniejszych. Oba banki, chociaż pierwotnie zgodnie z innymi koncepcjami finalnymi, przejęte zostały przez kontrolowanego przez państwo ubezpieczyciela.

Proces zwiększania udziału własności państwowej w gospodarce może się nasilać, gdyż rozważane są kolejne przedsięwzięcia: budowa państwowego holdingu hotelarsko-turystycznego, czy spożywczego. Oczekuje się, że spółki kontrolowane przez skarbu państwa korzystać będą z usług kontrolowanego przez państwo ubezpieczyciela.

W niektórych sektorach koncentracja kapitału w rękach skarbu państwa kreuje faktyczny monopol na świadczone usługi, w innych podmioty państwowe zajmują pozycję dominującą ze wszystkim negatywnymi skutkami dla klientów.

Tworzenie państwowych holdingów nie spowoduje jednak na ogół znacznego wzmocnienia ich pozycji na rynku międzynarodowym, ponieważ skala ich działania nadal będzie znacznie mniejsza niż zagranicznych konkurentów. Ich konkurencyjność może nawet się obniżyć, wskutek oddziaływania ze wzmożoną siłą negatywnych skutków dominacji państwowego właściciela.

W pierwszej części tekstu przypominamy (w dużym skrócie) podstawowe negatywne aspekty dominacji własności państwowej w gospodarce, powodujące konieczność jej prywatyzacji. Owe negatywne zjawiska w mniejszej skali występują już w niektórych zdominowanych przez państwo sektorach, a ich oddziaływanie może przybierać na sile wraz z rosnącą etatyzacją gospodarki. Należy więc raz jeszcze przeanalizować skutki wstrzymania procesów prywatyzacji i zastępowania ich procesami konsolidacji kontrolowanych przez państwo podmiotów.

W dalszej części tekstu przeanalizowano występujące już skutki zrealizowanych koncepcji konsolidacyjnych i procesów re-etatyacji w wybranych sektorach gospodarki oraz przewidywane rezultaty planowanych jeszcze przedsięwzięć. Szczególną uwagę zwrócono na wpływ procesu etatyacji na konkurencyjność podmiotów gospodarczych (sektorów) poddanych jego oddziaływaniu.

1. Nieefektywność upaństwowionej gospodarki jako przesłanka prywatyzacji w Polsce

Podstawę gospodarki socjalistycznej stanowiła własność państwowa, z czego wynikały istotne konsekwencje powodujące nieefektywność całego systemu.

W gospodarce zdominowanej przez przedsiębiorstwa państwowe nie funkcjonował klasyczny mechanizm rynkowy³ ani klasyczny mechanizm konkurencji⁴, co uniemożliwiało rozwój innowacyjności i skutkowało przestarzałą strukturą produkcji. Skupienie większości podmiotów gospodarczych w ręku jednego właściciela - państwa - wymuszało stworzenie systemu centralnego zarządzania gospodarką z hierarchiczną strukturą podmiotową: centrum planistyczne, ministerstwa branżowe, zjednoczenia, (zrzeszenia), przedsiębiorstwa. Pieniądz nie pełnił funkcji regulatora systemu gospodarczego, a sztuczne ceny nie zawierały przydatnych podmiotom gospodarczym informacji, w tym o rzadkości dóbr.

Utrzymanie państwowego charakteru gospodarki wykluczało otwarcie na inwestycje zagraniczne, a nienowoczesna produkcja i niewymienialny pieniądz ograniczały możliwości rozwoju handlu zagranicznego.

Zauważyć należy, że gospodarka socjalistyczna przez większość okresu, w którym istniała, poddawana była permanentnym działaniom, mającym usprawnić jej funkcjonowanie. Przybierały one różne formy i nazewnictwo. Zastępowano, w mniejszym lub większym stopniu, system nakazowo-rozdzielczy systemem parametrycznym, w którym sztucznie kreowane wskaźniki i związane z nimi systemy premiowania, zastępujące nieistniejące bodźce rynkowe, miały zachęcać przedsiębiorstwa do intensyfikowania i unowocześniania produkcji. Tworzono Wielkie Organizacje Gospodarcze na wzór zachodnich koncernów, co miało usprawnić system zarządzania gospodarką. Starano się wmontować w upaństwowiony system elementy gospodarki rynkowej, poprzez np. liberalizację, w bardzo ograniczonym zakresie, zasady ustalania cen czy uruchamiając przetargi dewizowe. Zmiany priorytetów inwestycyjnych ogłoszono pod hasłem „manewru gospodarczego”. Działania te nie przynosiły pożądaných efektów, bo nie dotyczyły istoty problemu, czyli dogmatu o państwowej gospodarce.

Po wykorzystaniu wszystkich prostych rezerw wewnętrznych i zasilania zewnętrznego (kredyty i pożyczki) gospodarka oparta na dominacji własności państwowej nie tyle znalazła się na skraju bankructwa, ile faktycznie zbankrutowała, stając się niezdolną do zaspokojenia nawet podstawowych potrzeb bytowych społeczeństwa.

W tej sytuacji najważniejszym elementem procesu transformacji gospodarki polskiej, który zapoczątkowany został w 1990 roku, musiała być zmiana stosunków własnościowych.

³ Sztuczne, narzucane przez państwo ceny nie równoważyły podaży z popytem, co prowadziło do charakterystycznego dla gospodarki socjalistycznej zjawiska "nawisu inflacyjnego", czyli przymusowych oszczędności gromadzonych przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe, nie mogących być z braku towarów wykorzystanych do przeprowadzania transakcji.

⁴ Przedsiębiorstwa nie konkurowały o klientów, ale mechanizm konkurencji objawiał się w specyficzny sposób jako rywalizacja o ograniczone zasoby (poziom przedsiębiorstw) oraz przetarg planistyczny (relacja przedsiębiorstwa - centralny planista) o jak najniższe zadania planowe.

Prywatyzacja rozwijała się na kilku płaszczyznach, obejmując całą gospodarkę. Tzw. prywatyzacja oddolna polegała na tworzeniu od podstaw prywatnych podmiotów gospodarczych, na ogół małych i średnich, co pozytywnie wpływało na zmianę własnościowej struktury gospodarki, skutkując stopniowym zwiększaniem udziału sektora prywatnego w tworzeniu PKB. Tzw. prywatyzacja odgórna polegała na przekształceniach własnościowych przedsiębiorstw państwowych, zmieniających w tym procesie swoją formę prawną i pozyskujących prywatnych właścicieli. Obok głównego nurtu prywatyzacji prowadzone były procesy likwidacji i upadłości nieefektywnych przedsiębiorstw państwowych, komunalizacji (przekazywanie przedsiębiorstw państwowych samorządom terytorialnym), przekształceń Państwowych Przedsiębiorstw Gospodarki Rolnej, uruchomiono program tzw. powszechnej prywatyzacji.

Pomimo populistycznej krytyki prywatyzacji prawie wszystkie rządy po 1990 roku w szybszym bądź wolniejszym tempie kontynuowały ten proces, zapoczątkowany przez rząd T. Mazowieckiego, zdając sobie sprawę, że stanowi on podstawę transformacji gospodarki i utrzymania wzrostowej tendencji PKB.

Tabela 1. Wpływy z prywatyzacji w relacji do wybranych wielkości makroekonomicznych w okresach rządów poszczególnych koalicji/partii w latach 1991 – 2016

Rok	Wpływy z prywatyzacji (mln PLN)	Dochody budżetowe (mln PLN)	Wpływy z prywatyzacji w relacji do dochodów budżetowych (%)	Wpływy z prywatyzacji i w relacji do PKB (%)	Rządząca koalicja/partia
1991	171	20917,6	0,8	0,2	KLD-ZChN-PC-SD (do 5 XII)
1992	484	30793,1	1,6	0,4	PC-ZChN-PSL-PL (do 10 VII) UD-KLD-ZChN-PChD-PPPP-PSL-PL
1993	780	45120,4	1,7	0,5	UD-KLD-ZChN-PChD-PPPP-PSL-PL (do 18 X) SLD-PSL-BBWR
1994	1595	61530,3	2,6	0,8	SLD-PSL-BBWR
1995	2642	81080,1	3,3	0,8	SLD-PSL-BBWR (do 1 III) SLD-PSL
1996	3750	95924,7	3,9	0,9	SLD-PSL
1997	6558	113234,4	5,8	1,3	SLD-PSL (do 17 X) AWS-UW
1998	7 069	126 600	5,6	1,2	AWS-UW
1999	13 347	125 900	10,6	2,0	AWS-UW
2000	27 182	135 700	20,0	3,7	AWS
2001	6 814	140 500	4,8	0,9	AWS (do 19 X) SLD-UP-PSL
2002	2 860	143 500	2,0	0,4	SLD-UP-PSL
2003	4 143	152 100	2,7	0,5	SLD-UP
2004	10 254	156 300	6,6	1,1	SLD-UP
2005	3 848	179 800	2,1	0,4	SLD-UP (do 19 X) PiS- Samoobrona-LPR
2006	455	197 600	0,2	0,04	PiS-Samoobrona-LPR
2007	1 375	236 400	0,6	0,1	PiS-Samoobrona-LPR; PO-PSL
2008	1 021	253 500	0,4	0,08	PO-PSL
2009	6 970	274 200	2,5	0,5	PO-PSL
2010	29 947	250 300	12,0	2,1	PO-PSL

2011	13 058	277 600	4,7	0,8	PO-PSL
2012	9 158	287 600	3,2	0,6	PO-PSL
2013	4 396	279 200	1,6	0,3	PO-PSL
2014	1 003	283 500	0,3	0,06	PO-PSL
2015	44	289 100	0,01	0,002	PO-PSL (do 16 XI); PiS
2016	44	314 683	0,01	0,002	PiS

Źródło: Dane GUS i Ministerstwa Skarbu Państwa.

Od 1991 roku do 2000 roku tempo prywatyzacji mierzone poziomem wpływów stale wzrastało, chociaż ostatni rok tego okresu był nietypowy, gdyż większość wpływów pochodziła ze sprzedaży akcji jednej spółki - TP SA. W okresie rządów SLD-UP-PSL, a potem SLD-UP prywatyzacja spowolniła, chociaż nadal była kontynuowana (udział wpływów z prywatyzacji w dochodach budżetowych wahał się w okolicach 2%, z wyjątkiem roku 2004, kiedy osiągnął poziom 6,6%). Okres rządów koalicji utworzonej przez PiS to spowolnienie prywatyzacji do tempa niespotykanego wcześniej, poza pierwszymi latami (1991- 1993). Następnie w latach rządów PO-PSL tempo prywatyzacji utrzymywało się na przyzwoitym poziomie, poza latami 2014 - 2015, kiedy wyraźnie osłabło. Pierwszy pełny rok rządów PiS to praktycznie wstrzymanie prywatyzacji.

Ostatnie lata rządów PO-PSL i dotychczasowy okres rządów PiS, to nie tylko wyraźne spowolnienie, a później wstrzymanie prywatyzacji, ale także podejmowanie działań utrwalających lub przywracających dominację w wybranych sektorach gospodarki podmiotów kontrolowanych przez państwo. Ten wzrost znaczenia własności państwowej w gospodarce, pojawia się wbrew obowiązującemu dotychczas trendowi prywatyzacyjnemu i w zmienionej strukturze podmiotowej gospodarki.

W poprzednim systemie, a także w początkowych latach transformacji tego systemu, głównymi podmiotami własności państwowej⁵ w gospodarce były przedsiębiorstwa państwowe, które obecnie stanowią już szczątkową formę prawną prowadzenia działalności gospodarczej. Z 8453 przedsiębiorstw państwowych istniejących w XII 1990 r.⁶ pozostało, według stanu na 31 XII 2015 r., 41 podmiotów, w tym 19 prowadzących działalność gospodarczą⁷. Obecnie podstawową formą prawną prowadzenia przez państwo działalności gospodarczej są spółki prawa handlowego (akcyjne i z ograniczoną odpowiedzialnością) jednoosobowe (jedynym akcjonariuszem/udziałowcem jest skarb państwa) lub z częściowym udziałem państwowego właściciela. W praktyce ta zmiana prawnej formy prowadzenia działalności stanowi istotną różnicę.

Przedsiębiorstwa państwowe z uwagi na swoją prawną konstrukcję nie są przystosowane do prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach gospodarki rynkowej. Nie mogą emitować akcji/udziałów, mają ograniczone możliwości pozyskiwania środków finansowych ze źródeł zewnętrznych i nawiązywania współpracy z innymi podmiotami w oparciu o powiązania kapitałowe. Wewnętrzna struktura władzy z dużym udziałem przedstawicieli

⁵ W gospodarce socjalistycznej obok przedsiębiorstw państwowych funkcjonowały także znacznie mniej liczne spółdzielnie. Co prawda, nie zaliczane one były do własności państwowej, lecz uspołecznionej, ale regulacje prawne w praktyce podporządkowywały je państwu.

⁶ Dane Głównego Urzędu Statystycznego.

⁷ Ostatnie dostępne dane Ministerstwa Skarbu Państwa.

pracowników w organach decyzyjnych nie jest przejrzysta, a tym bardziej zrozumiała dla ewentualnych partnerów zagranicznych. Paradoksalnie jednak, w porównaniu ze spółkami prawa handlowego (jednoosobowymi skarbu państwa i z jego większościowym udziałem) przedsiębiorstwa państwowe po 1989 roku są dużo bardziej niezależne od państwowego właściciela.

Ustawa o przedsiębiorstwach państwowych⁸ stanowi w art. 4 ust.1, że „Organy przedsiębiorstwa samodzielnie podejmują decyzje oraz organizują działalność we wszystkich sprawach przedsiębiorstwa, zgodnie z przepisami prawa i w celu wykonania zadań przedsiębiorstwa”, natomiast „Organy państwowe mogą podejmować decyzje w zakresie działalności przedsiębiorstwa państwowego tylko w wypadkach przewidzianych przepisami ustawowymi” (art. 4 ust. 2)⁹. Ponadto, „Organ założycielski ma prawo władczego wkraczania w sprawy przedsiębiorstwa tylko w wypadkach przewidzianych przepisami ustawowymi” (art. 52 ust. 2)¹⁰. Dyrektora przedsiębiorstwa państwowego powoływał albo organ założycielski albo rada pracownicza (w zależności od postanowień statutu); obu tym organom przysługiwało prawo sprzeciwu, a jeżeli do tego dochodziło, to ostateczny werdykt wydawać miał sąd¹¹. W nowej rzeczywistości społeczno-gospodarczej po roku 1989 zapis ten znowelizowano i prawo powoływania dyrektora przysługuje tylko radzie pracowniczej, natomiast odwołać go może rada pracownicza za zgodą organu założycielskiego, albo (w ściśle określonych przypadkach) samodzielnie organ założycielski.

Jest rzeczą oczywistą, że z uwagi na uwarunkowania ideologiczne, okres stanu wojennego i generalny brak poszanowania dla ograniczeń prawnych, w latach 1981 - 1989 przedsiębiorstwa państwowe nie cieszyły się takim zakresem samodzielności, jaki wynikał z przepisów ustawowych¹². Jednakże po 1989 r. w wyniku zmian polityczno-społecznych rzeczywisty zakres samodzielności przedsiębiorstw państwowych jest duży i pokrywa się z zakresem przewidzianym w regulacjach ustawowych.

W przypadku spółek prawa handlowego ich samodzielność jest znacznie mniejsza w porównaniu z przedsiębiorstwami państwowymi. Co prawda, właściciel także nie może bezpośrednio ingerować w działalność operacyjną zarządu, ale na bieżąco nadzoruje ten organ za pośrednictwem rady nadzorczej, a także od jego decyzji zależy udzielanie, w okresach rocznych, członkom zarządu absolutorium (skwitowania) z wykonywania obowiązków. Ponadto kodeks spółek handlowych, a także statuty niektórych spółek zawierają postanowienia, zgodnie z którymi podejmowanie przez zarząd określonych decyzji wymaga zgody rady nadzorczej albo właściciela. Ważnym uprawnieniem właściciela bądź mianowanej przez niego rady nadzorczej jest powoływanie i odwoływanie członków zarządu i nie podlega on (ona) w

⁸ Ustawa z 25 IX 1981 o przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. nr 24, poz. 122).

⁹ Obecnie, w wyniku nowelizacji ustawy jest to art. 2 ust. 1 i 2.

¹⁰ Obecnie, w wyniku nowelizacji ustawy jest to art. 58 ust. 2.

¹¹ Pewne ograniczenia samodzielności dotyczyły przedsiębiorstw o specjalnym znaczeniu dla gospodarki, a ponadto "Organ założycielski ma prawo zawiesić dyrektora przedsiębiorstwa w jego czynnościach w wypadku, gdy dalsze pełnienie przez niego funkcji stanowi istotne naruszenie prawa lub zagraża podstawowym interesom gospodarki narodowej" (art. 56 ust. 1).

¹² W okresie gospodarki socjalistycznej przed uchwaleniem omawianej ustawy trudno w ogóle było mówić o samodzielności przedsiębiorstw państwowych.

tym zakresie ograniczeniom takim, jak w przypadku odwoływania dyrektora przedsiębiorstwa państwowego. Praktyka pokazuje, że państwowy właściciel/współwłaściciel spółki prawa handlowego chętnie z tej możliwości korzysta.

Zmiana struktury podmiotowej gospodarki przeprowadzona w latach 1990 - 2017 spowodowała więc istotną różnicę w możliwościach korzystania z praw właścicielskich przez państwo w stosunku do będących jego własnością/współwłasnością podmiotów gospodarczych. Zastąpienie przedsiębiorstw państwowych przez spółki prawa handlowego, niezbędne i ekonomicznie korzystne w przypadku ich prywatyzacji, w odniesieniu jednak do spółek pozostających w gestii skarbu państwa stworzyło mu lepsze warunki wpływania na ich funkcjonowanie a zwłaszcza obsadę menedżerską.

Sektor państwowy utrzymuje silną pozycję w gospodarce. Przyczynia się do tego wstrzymanie procesów prywatyzacji, a także zastępowanie ich administracyjnymi działaniami konsolidacyjnymi, w wyniku których powstają państwowe koncerny, utworzone z powiązanych kapitałowo, samodzielnych wcześniej państwowych spółek.

Wśród dziesięciu największych polskich spółek w 2016 roku siedem, łącznie z pierwszą i trzecią pozycją, to podmioty kontrolowane przez państwo. Wśród 500 największych podmiotów w polskiej gospodarce czterdzieści to podmioty państwowe i liczba ta zwiększyła się o kilka spółek w stosunku do roku 2015. Chociaż stanowi to tylko 8% całkowitej liczby największych podmiotów, to ich udział w całości generowanych przychodów wyniósł ponad 26%, co oznacza, że są to głównie duże spółki o znacznej sile oddziaływania na gospodarkę. Krajowych prywatnych spółek jest na Liście 500 ponad 200, ale ich liczba zmniejszyła się w stosunku do roku 2015 o kilkanaście pozycji. Wygenerowały one w 2016 roku 25,8 % całkowitych dochodów, czyli nieznacznie mniej niż dużo mniejsza grupa podmiotów kontrolowanych przez państwo. Jednakże podmioty te zwiększyły swoje obroty w stosunku do roku 2015 średnio tylko o 0,2%, podczas gdy krajowe spółki prywatne średnio o 11,1%¹³.

Znaczny, a nawet dominujący, w niektórych sektorach gospodarki udział państwowych podmiotów powinien wzrastać zgodnie z dążeniami rządu PiS, przywiązanego zwłaszcza do hasła „repolonizacji”¹⁴.

Centralizacja decyzji gospodarczych i olbrzymia rola podmiotów państwowych w generowaniu wzrostu gospodarczego jest cechą charakterystyczną tzw. planu Morawieckiego. Można w nim zauważyć dwie podstawowe sprzeczności, związane z przyjętymi przeciwstawnymi modelami kapitalizmu¹⁵:

- a. model kapitalizmu, w którym kluczową rolę odgrywają innowacje, wysokie technologie, konkurencyjność, itd. (cele długookresowe),
- b. model kapitalizmu silnie etatystycznego, izolacjonistycznego i mocno upolitycznionego (instrumenty do realizacji celów długookresowych i cele krótkookresowe).

¹³<http://www.rp.pl/Lista-500/304259880-Lista-500-Najwieksze-polskie-firmy-znow-przyspieszyly-tempo-rozwoju.html#ap-4>, dostęp: 1.07.2017 r.

¹⁴ „Myślę, że częściowo ten sektor będzie repolonizowany” – mówił o elektroenergetyce wicepremier i minister rozwoju i finansów Mateusz Morawiecki. *ibidem*.

¹⁵ A. Wojtyna, *Czy gospodarka przetrwa plan Morawieckiego*, „Rzeczpospolita”, 6 grudnia 2016.

Dominacja podmiotów państwowych oznacza, że państwo zaczyna zastępować rynek, eliminując w ten sposób mechanizmy: konkurencji i rynkowy. Motywuje się to na ogół strategiczną pozycją określonych sektorów gospodarki, wymagającą nadzoru państwowego oraz niesprawnością mechanizmów rynkowych. Rolą państwa powinno być jednak jedynie eliminowanie ewentualnych niesprawności rynku, a nie podejmowanie działań zastępujących jego prawidłowe funkcjonowanie, gdyż uniemożliwia to lub znacznie utrudnia rozwój przedsiębiorczości prywatnej, znacznie efektywniejszej od gospodarczej działalności państwa. Zastępując rynek, państwo często tworzy własny monopol, ze wszystkimi negatywnymi tego konsekwencjami dla rozwoju danej branży¹⁶.

„Zwolennicy poglądu o zawodności rynku nie doceniają faktu, że zapotrzebowanie na interwencję państwa nie ma charakteru statycznego, ponieważ rynek prywatny stale się rozwija i z biegiem czasu staje się stopniowo coraz bardziej złożony i coraz lepiej zaspokaja potrzeby obywateli. Rynek jest jak stale ewoluujący ekosystem, a nowe technologie i metody zarządzania, postępująca globalizacja i inne przemiany czynią go znacznie bardziej efektywnym i złożonym niż pół wieku temu. Oznacza to, że gdyby rządy koncentrowały wysiłki bardziej na działaniach dotyczących efektywności rynku, a mniej na jego zastępowaniu z powodu przypuszczalnej „zawodności”, kraje mogłyby radykalnie ograniczyć rolę państwa w gospodarce, nadal zapewniając większości obywateli ochronę przed gospodarczym zagrożeniem, której oczekuje się od państwowych interwencji”¹⁷.

Nawet pogląd o konieczności korygowania przez państwo niedoskonałości rynku nie jest powszechnie akceptowany. Przedstawiciele szkoły wyboru publicznego uważają, „że interwencja państwa zmierzająca do skorygowania niedoskonałości rynku często pogarsza, a nie poprawia stan rzeczy. Może tak być dlatego, że kraje, w których rynek prywatny nie jest dobrze rozwinięty, na ogół nie mają wydajnego sektora publicznego. Te same czynniki, które sprawiają, że rynek jest słabo rozwinięty, z reguły odpowiadają za brak wydajności sektora publicznego”¹⁸.

Rozwój gospodarczy, globalizacja oraz wzrost świadomości społecznej powodują, że systematycznie kurczy się lista sektorów gospodarki uważanych za strategiczne i wymagające bezpośredniej ingerencji państwa. Zjawisko to było zauważalne także w Polsce. W początkowym okresie transformacji gospodarczej niemożliwa była dyskusja o prywatyzacji takich sektorów, jak np.: zbrojeniowy, elektroenergetyczny czy paliwowy a nawet hutniczy. Z biegiem czasu zyskiwały na znaczeniu poglądy, dopuszczające prywatyzację tych sektorów i akceptujące sytuację, w której zabezpieczenie strategicznych interesów gospodarki i państwa może odbywać się za pomocą przemysłanych regulacji prawnych, bez konieczności angażowania państwa w bezpośrednią działalność gospodarczą. Niestety od kilku lat te zdrowe poglądy nie są akceptowane przez rządzących.

Na znaczenie prywatyzacji i deregulacji dla rozwoju gospodarczego zwraca także uwagę J. Williamson w opracowanym tzw. konsensusie waszyngtońskim, czyli zbiorze zasad, na których powinna opierać się dobrze funkcjonująca gospodarka, opracowanym po analizie

¹⁶ V. Tanzi, *Gospodarcza rola państwa w XXI wieku*, "Materiały i Studia", NBP, Warszawa 2006, s. 5.

¹⁷ ibidem, s. 5-6.

¹⁸ ibidem, s. 13.

programów reform rekomendowanych przez ekonomistów z MFW, Banku Światowego i Ministerstwa Finansów USA krajom Ameryki Łacińskiej, znajdującym się w latach 80. XX wieku w kryzysie¹⁹. Wraz z upływem lat i gromadzeniem doświadczeń związanych z wychodzeniem z kryzysów gospodarczych przez kolejne państwa, lista zasad była uzupełniana w kolejnych raportach Banku Światowego i np. w roku 2002 liczyła już 116 pozycji²⁰. Przy uzupełnianiu listy nie rezygnowano z wcześniejszych pozycji, w związku z czym postulat prywatyzacji i deregulacji gospodarki nadal jest aktualny.

Jakkolwiek zasady opracowane przez J. Williamsona dotyczyły przede wszystkim krajów transformujących swoje systemy gospodarcze, to jednak reguły te mogą mieć zastosowanie w przypadku każdej polityki gospodarczej, prowadzonej przez rządy współczesnych państw. Dziesięć klasycznych reguł tego konsensusu obejmowało:

- 1) Utrzymanie dyscypliny finansowej,
- 2) Reorientację wydatków publicznych, aby zapewniały one wysoką efektywność poniesionych nakładów i poprawiały strukturę podziału dochodów,
- 3) Reformę podatkową, mającą na celu obniżanie krańcowych stóp podatkowych i poszerzanie bazy podatkowej,
- 4) Liberalizację rynków finansowych w celu ujednoczenia stóp procentowych,
- 5) Utrzymywanie jednolitego kursu walutowego na poziomie gwarantującym konkurencyjność,
- 6) Liberalizację handlu,
- 7) Likwidację barier dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich,
- 8) Prywatyzację przedsiębiorstw państwowych,
- 9) Deregulację rynków w zakresie wchodzenia na rynek i wspierania konkurencji,
- 10) Ochronę praw własności.

Postulaty tego konsensusu były wiele razy krytykowane przez ekonomistów lewicowych, w tym przez jednego z najbardziej znanych współczesnych ekonomistów socjalistycznych, J. Stiglitz. Dylemat, wiążący się z zasadami konsensusu, ma podłoże w zróżnicowanym podejściu szkół ekonomii do problemu efektywności mechanizmu rynkowego. Jeśli bowiem mechanizm ten jest efektywnym regulatorem gospodarki, to zadaniem rządów jest dbałość o zapewnienie dostępu do rzetelnej informacji gospodarczej i zwalczanie praktyk monopolistycznych. Jeśli zaś mechanizm rynkowy nie funkcjonuje efektywnie, niezbędne jest „sterowanie” nim przez państwo, co oznacza, że władze publiczne muszą aktywnie działać w różnych obszarach gospodarki. Ponieważ problem efektywności mechanizmu rynkowego nadal wzbudza kontrowersje, nie ustalono także wspólnego stanowiska, dotyczącego roli państwa w gospodarce. Zalecenia szkół ekonomicznych kierujących się przekonaniem o efektywności mechanizmu rynkowego są krytykowane przez ich lewicowych przeciwników.

Polityka gospodarcza rządu PiS realizowana w ciągu dotychczasowego, półtorarocznego okresu jego funkcjonowania, nie spełniała części postulatów konsensusu waszyngtońskiego, a w niektórych punktach stanowiła jego zaprzeczenie, co wskazuje na przyjęcie etatystycznego,

¹⁹ D. Piątek, K. Szarzec, *Cechy państwa sprzyjające rozwojowi gospodarczemu*, "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", 2008, nr 4.

²⁰ ibidem.

lewicowego modelu tej polityki. Przykładowo, rozbudowano wydatki publiczne ukierunkowane na cele socjalne, nie przykładając należytej wagi do kwestii efektywnego wykorzystania środków publicznych²¹. Polityka fiskalna zmierzała w kierunku zwiększenia obciążeń quasi-podatkowych, zwiększających koszty działalności gospodarczej. Najbardziej jaskrawym zaprzeczeniem zaleceniom konsensusu waszyngtońskiego było faktyczne zahamowanie prywatyzacji i podjęcie działań zwiększających udział sektora publicznego w gospodarce. Instytucjonalnym odzwierciedleniem antyprywatyzacyjnego nastawienia rządu PiS jest likwidacja, z dniem 1 stycznia 2017 r., Ministerstwa Skarbu Państwa odpowiedzialnego za prowadzenie i nadzorowanie procesu zmian własnościowych.

2. Przykłady dominacji własności państwowej w wybranych sektorach (obszarach) gospodarki

Elektroenergetyka

Uczestnikami rynku elektroenergetycznego, na którym dochodzi do transakcji pomiędzy sprzedającym a kupującym energię elektryczną, są: wytwórcy energii, podmioty handlujące energią, dystrybutorzy (podmioty zajmujące się przesyłem energii) i klienci (końcowi odbiorcy). Struktura podmiotowa wytwórców energii jest zróżnicowana. Funkcjonują na tym rynku elektrownie, elektrociepłownie oraz wytwórcy energii ze źródeł odnawialnych (elektrownie wodne, wiatrowe, produkujące energię z biomasy). W Polsce funkcjonuje obecnie 19 elektrowni, wytwarzających ok. 75% całej energii elektrycznej, ponad 50 elektrociepłowni, wytwarzających ok. 20% energii elektrycznej, a pozostałą część wytwarzają wytwórcy OZE (odnawialne źródła energii).

Rynek elektroenergetyczny zdominowany jest przez podmioty państwowe, do czego w znaczny sposób przyczyniły się kolejne rządy koalicyjne: SLD - UP oraz PiS - Samoobrona - LPR.

Po objęciu rządów przez koalicję SLD - UP w 2001 roku opracowany został kompleksowy program prywatyzacji funkcjonujących jeszcze w gospodarce przedsiębiorstw państwowych i spółek skarbu państwa (jednoosobowych i z jego udziałem). W sektorze elektroenergetycznym planowano procesy prywatyzacyjne niektórych podmiotów oraz konsolidację innych w większe organizmy gospodarcze. Nie zrealizowano jednak żadnej z tych koncepcji i nowa koalicja PiS - Samoobrona - LPR wstrzymała zapoczątkowane już prywatyzacje na rzecz generalnej konsolidacji całego sektora²². Utworzono cztery grupy kapitałowe, skupiające w swoich strukturach zarówno przeważającą część produkcji energii elektrycznej, jej dystrybucję i sprzedaż. Powstały: Polska Grupa Energetyczna SA, Energetyka Południe SA (obecnie Tauron SA), Energa SA i Enea SA.

²¹ Przykładem może być przyznanie świadczeń w ramach Programu 500 plus również rodzinom zamożnym, dla których nie mają one żadnego znaczenia.

²² Wstrzymano prywatyzację Elektrowni Dolna Odra SA, Elektrowni Kozienice SA. oraz kontynuację prywatyzacji Zespołu Elektrowni Pątnów - Adamów - Konin i Elektrociepłowni Tychy SA.

W strukturze kapitałowej Polskiej Grupy Energetycznej SA, największego producenta w Polsce energii elektrycznej, znajduje się elektrownia Bełchatów, największy w Polsce producent energii elektrycznej, wykorzystujący węgiel brunatny i pokrywający ok. 20% krajowego zapotrzebowania na energię elektryczną. Inne duże elektrownie w strukturze PGE SA to Opole (węgiel kamienny), dostarczający ok. 8% krajowego zapotrzebowania na energię, Turów (węgiel kamienny), także pokrywający ok. 8% zapotrzebowania na energię czy zespół elektrowni Dolna Odra (węgiel kamienny, ok. 5% krajowego zapotrzebowania na energię). Ośmioprocentowy udział w produkcji krajowej energii elektrycznej posiada francuski koncern EDF (EDF Polska SA), jednak toczą się rozmowy o jego wykupieniu przez PGE SA²³, co zwiększy jej moce wytwórcze energii elektrycznej o 25% i zapewni ok. 42% udział w krajowej produkcji, a także zwiększy możliwości dostawy ciepła o 100%²⁴.

Drugim największym w kraju wytwórcą energii elektrycznej jest Grupa Tauron SA, skupiająca 7 elektrowni, w tym elektrownię Łaziska, wytwarzającą 4,2 % energii krajowej, czy jedną z największych elektrowni w kraju, elektrownię w Jaworznie.

W strukturze kapitałowej Enea SA znajdują się tak duże elektrownie, jak: Połaniec, największy producent energii z biomasy, ale także wykorzystujący węgiel kamienny (ok. 7% produkcji energii elektrycznej w kraju) czy największy producent energii elektrycznej z węgla kamiennego, elektrownia Kozienice (ok. 13% produkcji energii w kraju). System największych producentów energii dopełnia Grupa Energa SA, w skład której wchodzi m.in. największe elektrownie wodne: przepływowa we Włocławku i szczytowo-pompowa w Żydowie.

Częściowa prywatyzacja tych czterech grup kapitałowych została przeprowadzona za rządów koalicji PO - PSL, nie dokończono jej jednak ani wówczas, ani za obecnych rządów PiS i nadal pozostają one pod kontrolą państwa. Są one także największymi sprzedawcami energii elektrycznej, chociaż na rynku tym funkcjonuje kilkadziesiąt podmiotów. Niektórzy sprzedawcy oferują swoje usługi tylko gospodarstwom domowym, inni tylko podmiotom gospodarczym, a jeszcze inni wszystkim grupom odbiorców. Część dostawców obsługuje niewielkie obszary kraju, a część oferuje sprzedaż energii na bardziej rozległym obszarze.

Dystrybucją energii elektrycznej sieciami przesyłowymi (napięcie 220 KV i 400 KV) zajmuje się jednoosobowa spółka skarbu państwa Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA. Sieci te łączą bezpośrednich wytwórców energii elektrycznej z Głównymi Punktami Zasilającymi. Z punktów tych energia elektryczna przesyłana jest do końcowych odbiorców sieciami czterech Operatorów Systemów Dystrybucyjnych, wchodzących w skład grup kapitałowych zdominowanych przez państwo: PGE SA, Energa SA, Tauron SA i Enea SA, z wyjątkiem

²³ Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta w lipcu 2017 r. skierował do drugiego etapu postępowanie wniosek o przejęciu przez Polską Grupę Energetyczną SA kontroli nad EDF Polska SA. Zgodnie z prawem drugi etap postępowania uruchamia się w sprawach szczególnie skomplikowanych. Wniosek o zgodę na przejęcie przez PGE SA kontroli nad EDF Polska SA wpłynął do UOKiK w czerwcu 2017 r.

²⁴ W grupie kapitałowej EDF Polska SA znajdują się: Elektrownia Rybnik, elektrociepłownię w Krakowie, Gdańsku, Gdyni i Toruniu oraz sieci dystrybucji ciepła w Toruniu, a także ZEC Kogeneracja, która jest właścicielem czterech elektrociepłowni: Wrocław, Zielona Góra, Czechnica i Zawidawie oraz sieci dystrybucji ciepła w Zielonej Górze, Siechnicach i Zawidawiu.

Warszawy, gdzie Operatorem Systemów Dystrybucyjnych jest niemiecka spółka innogy Stoen Operator SA²⁵.

Zdominowanie sektora elektroenergetycznego przez podmioty kontrolowane przez państwo niesie ze sobą szereg niekorzystnych konsekwencji z punktu widzenia ich możliwości rozwojowych i konkurencyjności na rynku międzynarodowym.

Kontrola, jaką posiada państwowy właściciel nad czterema największymi spółkami, umożliwia mu kształtowanie układu podmiotowego rynku, nie licząc się ze stanowiskiem mniejszych, prywatnych udziałowców. W niedalekiej przeszłości pojawiały się różne koncepcje fuzji pomiędzy spółkami energetycznymi, mające teoretycznie na celu wzmocnienie ich pozycji na rynku międzynarodowym. Krajowe spółki są mniejsze od ich zagranicznych konkurentów, takich jak niemieckie RWE czy EON, francuskie EDF czy GDF Suez, hiszpańska Iberdrola albo czeski CEZ, jednakże konsolidacja, nawet obejmująca wszystkie cztery kontrolowane przez państwo podmioty, nie zmieni w istotny sposób tej sytuacji. Doprowadziłaby jednak do wyższego stopnia monopolizacji rynku krajowego z negatywnymi skutkami dla odbiorców energii (dyktowanie warunków sprzedaży, m.in. cen energii, opłat dystrybucyjnych, opłaty przejściowej czy opłaty OZE). Samo jednak przedstawianie koncepcji takich administracyjnie narzucanych konsolidacji wprowadza w sektorze atmosferę niepewności, nie sprzyjającą opracowywaniu i realizacji długofalowych strategii rozwojowych. Nie sprzyjają temu także częste zmiany w zarządach spółek, podyktowane czynnikami politycznymi. Członkowie zarządów powoływani są często nie z uwagi na swoje kompetencje zawodowe, ale z klucza politycznego. Zmiana zarządu pociąga za sobą w wielu przypadkach zmiany kadrowe na niższych stanowiskach, co powoduje, że traci się ważny element kapitału ludzkiego, jakim jest pamięć organizacyjna. Nowi pracownicy nie tylko muszą poznawać stanowiska pracy, wdrażyć się w kulturę korporacyjną, ale ponadto nie posiadają wiedzy o organizacji, którą nabyli poprzednicy, a której nie można poznać z oficjalnych dokumentów. Obniża to konkurencyjność tych dominujących spółek, a w rezultacie całego sektora.

Spółki sektora elektroenergetycznego stoją przed koniecznością sfinansowania szeregu kapitałochłonnych inwestycji rozwojowych, zapewniających w perspektywie długiego okresu odpowiednią podaż energii elektrycznej oraz wzrost pozycji konkurencyjnej. W tym kontekście wymuszanie przez państwowego właściciela finansowania przedsięwzięć o wątpliwej rentowności, pozbawia je części zgromadzonych środków finansowych oraz wpływa negatywnie na ich wartość, co jest istotne zwłaszcza z punktu widzenia akcjonariuszy mniejszościowych. Przykładem takich wymuszonych przez państwo działań jest dofinansowanie krajowego górnictwa, które jest sektorem nieefektywnym i zainwestowane tam środki można uznać za stracone. Ostatnia fuzja w tym sektorze, przeprowadzona na przełomie lat 2016/17, wsparta była kwotą 1 mld PLN wyłożoną przez spółki energetyczne: Enea SA, PGE SA, Energa SA oraz PGNiG SA i TF Silesia SA. Nie było to pierwsze dofinansowanie ze strony energetyki, wcześniejsze przekształcenia w górnictwie węglowym również drenowały ją ze środków finansowych, np. poprzez zakup nierentownych kopalń.

²⁵ Wcześniejsza nazwa to RWE Stoen Operator. Spółka należy niemieckiej grupy RWE.

W 2017 r. kolejne 2,5 mln PLN wypłynęło z energetyki. Tym razem cztery kontrolowane przez państwo spółki solidarnie złożyły się na kapitał zakładowy ElectroMobility Poland SA, podmiotu, który ma opracować projekt polskiego samochodu elektrycznego. Uwzględniając fakt, że w Polsce nie ma rodzimego przemysłu samochodów osobowych, a w światowych koncernach opracowanie nowego modelu samochodu to praca rozłożona na lata i realizowana przez zespoły fachowców, nie można temu przedsięwzięciu wróżyć powodzenia.

Z drugiej strony państwowy właściciel wykorzystujący uprawnienia prawotwórcze stara się zrekompensować swoim podmiotom ubytek środków finansowych poprzez regulacje ustawowe, kosztem odbiorców energii elektrycznej. Wsparciem finansowym dla państwowych koncernów energetycznych jest ustawowa podwyżka tzw. opłaty przejściowej, elementu cenotwórczego w odniesieniu do ceny za energię elektryczną. Rozważana jest także koncepcja nowej opłaty, wnoszonej przez odbiorców energii elektrycznej, pod nazwą "opłata za moc", która także zasilić ma konto państwowych koncernów energetycznych.

Istotnym elementem oddziałującym na konkurencyjność sektora elektroenergetycznego jest strategia jego rozwoju. Na państwie, jako podmiocie dominującym w głównych spółkach energetycznych, ciąży obowiązek opracowania długofalowej, krajowej strategii rozwoju sektora, w ramach której swoje strategie opracowywałyby i realizowałyby działające w nim podmioty gospodarcze. Ważnym elementem strategii musi być określenie polityki państwa w zakresie struktury podmiotowej sektora i źródeł wytwarzania energii.

Obecnie 46% energii elektrycznej wytwarzane jest z węgla kamiennego, 37% z węgla brunatnego, 13% z OZE i 4% z gazu ziemnego. Powstaje pytanie o strukturę źródeł wytwarzania energii elektrycznej w perspektywie najbliższych kilkunastu lat, bo od tego zależą kierunki inwestowania, ale także koszty spółek energetycznych i cena energii, co wpływa na ich międzynarodową konkurencyjność. Rozstrzygnięty musi być problem budowy bądź nie elektrowni jądrowej oraz udziału poszczególnych źródeł w produkcji energii elektrycznej. Czy nadal podstawowym nośnikiem energii pozostanie węgiel kamienny, czy może zastąpi go tańszy, łatwiejszy w wydobyciu, ale znacznie mniej ekologiczny węgiel brunatny, co może wpłynąć na cenę energii zwłaszcza w kontekście kosztów emisji dwutlenku węgla i konkurencyjność spółek energetycznych. Może jednak długookresowa strategia powinna zakładać dynamiczny rozwój OZE, zgodnie z tendencjami światowymi, lub zwiększenie udziału gazu ziemnego.

Najnowsza koncepcja, jaka pojawiła się w Ministerstwie Energetyki, to koncepcja klastrów energii²⁶, czyli „cywilnoprawnych porozumień, w skład których mogą wchodzić osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki naukowe, instytuty badawcze lub jednostki samorządu terytorialnego, dotyczących wytwarzania i równoważenia zapotrzebowania, dystrybucji lub obrotu energią z odnawialnych źródeł energii lub z innych źródeł lub paliw, w ramach sieci dystrybucyjnej o napięciu znamionowym niższym niż 110 kV, na obszarze działania tego

²⁶ "Chcemy, aby klastry stanowiły mechanizm stabilizacji udziału odnawialnych źródeł energii (OZE) w systemie energetycznym. W tym roku w ramach POliŚ przeznaczymy na ten cel 500 mln zł" – powiedział minister Krzysztof Tchórzewski 30 czerwca 2017 r., otwierając konferencję pn. „Klastry energii w Polsce oraz możliwości ich finansowania w ramach POliŚ 2014-2020 – sektor energetyka” (POliŚ - Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko).

klastra nieprzekraczającym granic jednego powiatu (w rozumieniu ustawy o samorządzie powiatowym) lub 5 gmin w rozumieniu ustawy o samorządzie gminnym”²⁷.

Realizacja tej koncepcji oznacza znaczącą decentralizację produkcji i przesyłu energii elektrycznej, oddziałującą na podmiotową strukturę rynku i zmieniającą rolę w całym systemie większości podmiotów, w tym największych spółek energetycznych.

Strategia rozwoju energetyki wydaje się więc być jednym z najważniejszych elementów wpływających na konkurencyjność międzynarodową sektora energetycznego, a pośrednio całej gospodarki.

Górnictwo węgla kamiennego

Struktura podmiotowa górnictwa węgla kamiennego zmieniała się kilkakrotnie w okresie transformacji gospodarki, rozpoczętej w 1990 roku. W 1993 roku utworzona została jednoosobowa spółka skarbu państwa Jastrzębska Spółka Węglowa SA, w której skład wchodzi obecnie pięć kopalń oraz Katowicki Holding Węglowy SA (również jednoosobowa spółka skarbu państwa) skupiający cztery kopalnie. W 2016 r. utworzono Polską Grupę Górniczą sp. z o.o. skupiającą 11 kopalń i cztery zakłady górnicze. Kapitał zakładowy pochodził od spółek energetycznych oraz PGNiG Termika, Funduszu Inwestycji Polskich Przedsiębiorstw, TF Silesia i Węglokoksu, co oznacza, że spółka pośrednio kontrolowana była przez państwo. Niestety przekształcenia organizacyjne nie spowodowały poprawy sytuacji zwłaszcza w Katowickim Holdingu Węglowym i w 2017 r. doszło do jego przejęcia przez Polską Grupę Górniczą, co kosztowało, o czym już wspomiano, sektor energetyczny i PGNiG kolejny 1 mld PLN, bo taką sumą wsparł to przekształcenie.

Filozofia zastępowania rzeczywistych reform zmianami organizacyjnymi na trwale wpisana jest w strategię postępowania państwowego właściciela. W kolejnej roboczej wersji „Programu dla sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce” polityka zmian struktury podmiotowej sektora węglowego ma być kontynuowana. Planuje się, że w perspektywie 2020 roku funkcjonować mają trzy Grupy Producentów Węgla Energetycznego: Górnośląska, utworzona na bazie Polskiej Grupy Górniczej i kopalni „Kraj”, należącej obecnie do Węglokoksu, Małopolska, która ma przejąć potencjał wydobywczy od Tauronu i Wschodnia, utworzona na bazie kopalni „Bogdanka”. Pozostać ma Jastrzębska Spółka Węglowa. Taka struktura oznacza, że sektor energetyczny i Węglokoks nie będą już bezpośrednio zaangażowane w wydobywanie węgla kamiennego.

Istnieje jednak niebezpieczeństwo, że udział państwa w sektorze może się zwiększyć poprzez przejęcie od australijskiej spółki Prairie Mining projektów budowy kopalń: w Dębieńsku i „Jan Karski” na Lubelszczyźnie. Planowana kopalnia w Dębieńsku graniczy ze złożami eksploatowanymi przez Jastrzębską Spółkę Węglową, a „Jan Karski” uzupełniałby potencjał „Bogdanki”. Istnieją różne koncepcje przejęcia tych projektów: od wykupienia koncesji od australijczyków, poprzez kapitałową współpracę z nimi, aż do wykupu ich akcji, notowanych na warszawskiej giełdzie, przez państwowy holding górniczy.

²⁷Koncepcja funkcjonowania klastrow energii w Polsce, materiał opracowany na zlecenie Ministerstwa Energii, Warszawa 2017, s. 14.

Pomimo znacznego potencjału²⁸ konkurencyjność międzynarodowa holdingów: Jastrzębska Spółka Węglowa i Polska Grupa Górnicza jest niska z uwagi na wysokie koszty wydobywania i działalności, niską wydajność pracy i co za tym idzie, wysokie ceny węgla. W marcu 2017 r. średnia cena węgla wydobywanego w krajowych kopalniach wynosiła 336,11 PLN za tonę, natomiast węgiel importowany z Rosji kosztował 317,02 PLN za tonę. Ponadto polskie kopalnie wydobywają za mało węgla wysokiej jakości, nie pokrywając całego zapotrzebowania krajowego.

Państwowy właściciel nie potrafi poradzić sobie z restrukturyzacją sektora, który prawie w całości znajduje się pod jego kontrolą²⁹. Wyższe ceny węgla na rynkach światowych powodują, że spółki węglowe odzyskują rentowność, którą tracą w okresie niskich cen węgla. Niestety okresy dobrej koniunktury nie są wykorzystywane przez państwowego właściciela do szybkiego i zdecydowanego przeprowadzania niezbędnych reform, które muszą polegać głównie na redukcji kosztów, zmniejszeniu zatrudnienia i zamykaniu kopalń, które przynoszą straty z powodu niekorzystnych warunków wydobywania węgla oraz wysokich kosztów ogólnego zarządu. W sytuacji bardzo powolnego wdrażania reform w niektórych okresach i ich wstrzymywania w innych, na ogół znacznie dłuższych, sektor górnictwa węgla kamiennego stale wymaga dofinansowania. W latach 2007 - 2015 budżet wyasygnował łącznie 65,7 mld PLN na wsparcie górnictwa, z czego gros środków przeznaczono na dofinansowanie Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, któremu brakowało pieniędzy na wypłaty górniczych emerytur i rent (58,4 mld PLN).

Dofinansowywano również sektor górnictwa węglowego ze środków na wspieranie odnawialnych źródeł energii. Polska jest w gronie państw, w których przedsiębiorstwa energetyczne, emitujące dwutlenek węgla, nie muszą wpłacać do budżetu kwot za emisję, ale w zamian powinny środki te przeznaczać na inwestycje ograniczające wykorzystanie szkodliwych dla środowiska źródeł energii. Jest to kwota ok. 7,4 mld euro w okresie 2013 - 2019. Jednakże dotychczas ok. 80% tych środków inwestowano w paliwa kopalne, głównie węgiel kamienny³⁰.

Państwowy właściciel nie potrafi przełamać oporu silnych związków zawodowych, które blokują niezbędne reformy i wymuszają utrzymanie przywilejów płacowych. Poprawa sytuacji na międzynarodowym rynku węgla umożliwiła holdingom górniczym wypracowanie w 2016 r. nadwyżek finansowych. Nie wykorzystano ich jednak w całości na spłatę długów i zaspokojenie roszczeń dostawców, lecz związki zawodowe wymusiły przeznaczenie części środków na nagrody dla górników.

²⁸ Przykładowo Jastrzębska Spółka Węglowa SA jest największym producentem węgla koksowego w Unii Europejskiej, a Polska Grupa Górnicza jest jednym z największych europejskich producentów węgla energetycznych. Zatrudniają odpowiednio ok. 30 tys. osób i ok. 32 tys. osób, obie spółki należą do największych spółek górniczych w Europie.

²⁹ Poza dwoma holdingami na rynku funkcjonuje jeszcze Lubelski Węgiel „Bogdanka” SA kontrolowany przez spółkę Enea SA, Tauron Wydobywanie SA (dawniej Południowy Koncern Węglowy SA) kontrolowany przez Tauron SA oraz prywatne kopalnie: Przedsiębiorstwo Górnicze „Silesia” sp. z o.o. kontrolowane przez kapitał czeski, Siltech sp. z o.o. kontrolowany przez kapitał polski i Zakład Górniczy EKO-PLUS sp. z o.o. kontrolowany przez kapitał polski.

³⁰ Z tych środków zrealizowano także budowę największego w Europie bloku w elektrowni w Bełchatowie na węgiel brunatny, który powoduje największą emisję dwutlenku węgla wśród paliw kopalnych.

Holdingu sektora górnictwa nie ominęła też bolączka innych spółek kontrolowanych przez państwo, czyli zmiany kadrowe w zarządach i radach nadzorczych podyktowane względami politycznymi. Zmiany dotyczyły zarówno zarządów i rad nadzorczych holdingów jak i stanowisk w poszczególnych kopalniach.

Spółki paliwowe

Rynek krajowy zdominowany jest przez trzy grupy kapitałowe: PKN Orlen SA, Lotos SA i PGNiG SA. Pomimo że wszystkie te spółki notowane są na warszawskiej giełdzie, pozostają pod kontrolą państwa. W przypadku Lotosu i PGNiG skarb państwa posiada kontrolne pakiety akcji (odpowiednio 53,19% i 70,83%), natomiast w Orlenie udział państwa jest mniejszościowy (27,52%), ale zapisy statutowe zapewniają skarbowi państwa kontrolę właścicielską.

Jak we wszystkich dużych podmiotach kontrolowanych przez państwowego właściciela, w ostatnich latach dokonał on zmian w zarządach i radach nadzorczych, powołując w ich skład osoby związane z rządzącym ugrupowaniem politycznym.

Podobnie jak w przypadku energetyki i w tym sektorze pojawiają się co pewien czas koncepcje fuzji, polegające albo na połączeniu wszystkich trzech grup paliwowych, albo dwóch z nich w różnych konfiguracjach. Koncepcje te wpisują się w szersze polityczne projekty budowy dużych podmiotów z kapitałem krajowym, tzw. czempionów narodowych, co prowadzić ma do wzrostu ich pozycji konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych. Fakt, że grupy te kontrolowane są przez państwo, powoduje, że ich ewentualne fuzje wymuszane mogą być na zarządach i realizowane metodami administracyjnymi ze szkodą dla pozostałych akcjonariuszy. Zasadniczo wszyscy akcjonariusze w spółkach z dominującym udziałem państwowego współwłaściciela powinni traktować swoje inwestycje jako inwestycje podwyższonego ryzyka właśnie z uwagi na fakt, że państwowy akcjonariusz może realizować cele polityczne, a nie biznesowe, przyczyniając się do spadku wartości kontrolowanych przez siebie podmiotów.

Realizacja koncepcji fuzji nie stworzyłoby jednak podmiotu o potencjale porównywalnym z największymi konkurentami. W kategorii przychodów połączona grupa znalazłaby się na 228 pozycji w globalnym rankingu 500 spółek Bloomburga, podczas gdy obecnie najwyższą 318 pozycję zajmuje Orlen. W kategorii kapitalizacji nie mieściłaby się w rankingu, gdyż ostatnia 500 spółka osiąga poziom ok. 83 mld PLN, a kapitalizacja polskiej grupy wyniosłaby ok. 60 mld PLN. Jej pozycja konkurencyjna na rynku międzynarodowym mogłaby jednak nieznacznie wzrosnąć; wyprzedziłaby pod względem kapitalizacji takie spółki z naszego regionu, jak: węgierski MOL czy austriacki OMV, chociaż ten drugi koncern nadal górowałby pod względem wysokości przychodów.

Fuzja tych trzech grup kapitałowych zmonopolizowałaby rynek paliw przez podmioty kontrolowane przez państwo, likwidując nawet ten niewielki, istniejący obecnie poziom konkurencji. Stworzenie dużego, jak na krajowe warunki, podmiotu kontrolowanego przez państwowego właściciela utrudniłoby efektywne zarządzanie całą strukturą, w tym optymalizację kosztów administracyjnych, co negatywnie mogłoby wpłynąć na jego konkurencyjność. Politycy natomiast mogliby uzyskać łatwiejszy dostęp do funduszy, gdyż

wystarczyłyby nacisk na jeden zarząd, a nie jak obecnie na trzy. Z drugiej jednak strony zmniejszyłaby się liczba stanowisk do obsadzenia, traktowanych często przez polityków jako serwituty.

O silnym wpływie czynników politycznych na decyzje zarządów spółek kontrolowanych przez państwo, świadczyć może reakcja PKN Orlen na próbę obciążenia ceny benzyny nowym podatkiem w postaci opłaty drogowej, w wysokości ok. 25 gr. za litr. Teoretycznie wpływy z tego podatku miałyby być przeznaczone na remonty dróg należących do samorządów lokalnych, można jednak w to wątpić, biorąc pod uwagę fakt, że obecna opłata paliwowa też w całości miała być przeznaczana na rozwój sieci drogowej, a faktycznie przeznaczane jest tylko ok. 20% wpływów z tej daniny.

Obawy co do wzrostu cen benzyny postanowiło rozwiązać Biuro Prasowe kontrolowanej przez państwo grupy PKN Orlen, wspierając w ten sposób politykę swojego współwłaściciela. W wydanym komunikacie napisano, co jest zgodne z prawdą, że na cenę benzyny wpływa wiele czynników, w tym ceny ropy na rynkach globalnych i kursy walut, co oznacza i tutaj pojawiają się wątpliwości, że jej cena na stacji nie musi wzrosnąć pod wpływem nowego podatku. Argumentowano, że bez nowego podatku i tak „W ciągu pierwszego półrocza 2017 ceny detaliczne oleju napędowego i benzyn podlegały zmianom na poziomie ok. 50 groszy na litrze, natomiast w ciągu ostatnich 2 lat różnice te przekraczały 1 zł”³¹. Nie negując tych faktów, należy zauważyć, że niezależnie od wymienionych czynników nowy podatek wpłynie na cenę paliwa albo intensyfikując jej wzrost przy niekorzystnych warunkach otoczenia, albo ograniczając jej spadek przy korzystnych warunkach. W każdej jednak sytuacji cena będzie wyższa niż bez podatku. Negatywny wpływ nowego podatku na cenę benzyny nie wystąpiłby tylko wówczas, gdyby Orlen i Lotos pod wpływem nacisków politycznych ograniczyły swoją marżę. Być może byłoby to możliwe, bo Biuro Prasowe pozytywnie odniosło się do samej idei dodatkowej daniny, stwierdzając, że przyczyni się do rozwoju sieci drogowej, a tym samym pozytywnie wpłynie na rynek paliw i rozwój gospodarczy kraju³².

Bankowość

Niekorzystne tendencje występują w sektorze bankowym, w którym zwiększa się udział państwowej własności. Przed przejęciem Alior Banku SA i PeKaO SA przez zdominowanego pod względem własnościowym przez państwo ubezpieczyciela, skarb państwa kontrolował cztery banki: Bank Gospodarstwa Krajowego³³, PKO SA, Bank Ochrony Środowiska SA i Bank Poczty SA. Ich udział w bankowych aktywach wynosił ok. 21%. Po przejęciu przez PZU SA (razem z Polskim Funduszem Rozwoju SA³⁴) Alior Banku SA i PeKaO SA udział państwowego właściciela w aktywach sektora bankowego zwiększył się do ok. 35%.

³¹ Komunikat Biura Prasowego PKN Orlen z 12 lipca 2017 r.

³² ibidem.

³³ BGK jest jedynym bankiem w Polsce funkcjonującym w prawnej formie banku państwowego. Ustawa prawo bankowe przewiduje trzy prawne formy działalności bankowej: spółka akcyjna, spółdzielnia i bank państwowy.

³⁴ Polski Fundusz Rozwoju SA jest państwową grupą finansową, powstała w kwietniu 2016 r., integrującą działalność kontrolowanych przez państwo: Agencji Rozwoju Przemysłu SA, Banku Gospodarstwa Krajowego, Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA, Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu SA oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Przejęcie przez grupę PZU SA Alior Banku SA miało podłoże biznesowe. Ubezpieczyciel chciał zainwestować wolne środki finansowe w sektor bankowy, licząc, że przyniosą wyższą stopę zwrotu niż nisko oprocentowane depozyty bankowe. Po pewnym czasie, w którym zamierzano przeprowadzić restrukturyzację banku skutkującą wyższymi zyskami, planowano pozbycie się jego akcji. W obecnych realiach koncepcja ta jest nieaktualna i akcje banku nie zostaną sprzedane.

Zakup akcji PeKaO SA to natomiast od samego początku projekt polityczny, wymuszony przez państwowego współwłaściciela PZU SA, mający na celu tzw. "repolonizację" sektora bankowego, więc nie przewidujący wyzbycia się tych akcji w dłuższej perspektywie. Oznacza to ryzykowną koncepcję łączenia w jednym podmiocie działalności bankowej i ubezpieczeniowej.

PZU SA kontroluje obecnie dwa banki, powstaje więc ponadto do rozstrzygnięcia problem ich połączenia bądź nie w jeden organizm. Wybór pierwszego rozwiązania ograniczy konkurencję w sektorze, wybór drugiego może skutkować konfliktem interesów, ponieważ oba podmioty funkcjonują na podobnych rynkach, będąc bankami uniwersalnymi.

Duży udział w sektorze banków kontrolowanych przez państwo, w tym dwóch największych banków, zmniejsza intensywność konkurencji, co przekładać się może na wyższe koszty dla klientów. Największym jednak zagrożeniem płynącym ze wzrostu upaństwowienia sektora bankowego jest nieefektywna alokacja środków finansowych. Doświadczenia związane z funkcjonowaniem banków kontrolowanych przez państwo wskazują, że często przy podejmowaniu decyzji o finansowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych nie kierują się one rachunkiem ekonomicznym, lecz ulegają naciskom polityków³⁵. Rynek może być zastępowany woluntarystycznymi decyzjami polityków. Przynosi to straty zarówno na poziomie rentowności banków i ich konkurencyjności, jak i w wymiarze ogólnospołecznym, gdyż nietrafione inwestycje wpływają na spowolnienie tempa wzrostu PKB, obniżając poziom zamożności całego społeczeństwa.

Udział państwowej własności w sektorze bankowym może ulec zwiększeniu, gdyż Raiffeisen Polbank decyzją właścicieli spowodowaną niską rynkową wyceną jego akcji nie trafi na giełdę warszawską i rynek spekuluje o możliwości zakupu akcji banku przez PeKaO SA.

Oczywiście, co powtarza się w przypadku każdej spółki kontrolowanej przez państwo, istotnym zagrożeniem dla pozycji konkurencyjnej banków jest nieudolny zarząd, powoływany z przyczyn politycznych, bez uwzględniania kwestii merytorycznych i zawodowego przygotowania kandydatów³⁶. Może to powodować utratę pozycji na krajowym rynku na rzecz dobrze zarządzanych i kierowanych przez fachowe zarządy banków z kapitałem zagranicznym. Banki kontrolowane przez państwo działają głównie na rynku krajowym i ich znaczenie na

³⁵ Bezpośrednio stwierdził to wicepremier M. Morawiecki „Mając większość sektora bankowego w polskich rękach, możemy lepiej kontrolować politykę kredytową”. M. Stańczuk, Państwo to najgorszy właściciel banków, „Rzeczpospolita” 03.07.2017.

³⁶Swoje oczekiwania wobec prezesów spółek Skarbu Państwa najlepiej zdefiniował były minister skarbu państwa Dawid Jackiewicz, mówiąc wprost, że „osoby te nie muszą być najlepszymi specjalistami tudzież absolwentami renomowanych uczelni, ale przede wszystkim wykazywać lojalność wobec rządzącego ugrupowania i cieszyć się jego zaufaniem”. ibidem.

rynku międzynarodowym jest niewielkie. Utrata więc nawet części krajowego rynku na rzecz zagranicznych konkurentów wpłynie istotnie na możliwości generowania zysków.

Poczta Polska

Wstrzymana jest prywatyzacja Poczty Polskiej, która zgodnie z wcześniejszymi planami miała trafić na giełdę, co nasiliłoby presję na unowocześnienie usług i proefektywnościowe zmiany w przedsiębiorstwie poprawiające jego pozycję konkurencyjną. „Badania pokazują, że sprywatyzowani operatorzy pocztowi w Holandii, Niemczech, Austrii i Belgii zaczęli, po prywatyzacji, modernizować swoją działalność, szukać nowych obszarów działalności, zmniejszać zatrudnienie i zwiększać rentowność. Ponadto, nawet sprzedaż mniejszościowego pakietu akcji Poczty Polskiej przez Skarb Państwa i wejście operatora na giełdę zwiększyłyby jego transparentność”³⁷.

Obecnie Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa wycofało się z projektu prywatyzacji poczty, ponadto planuje wzmocnienie jej pozycji na rynku przesyłek listowych. Do roku 2025 Poczta Polska pełni funkcję tzw. operatora wyznaczonego, z czym wiążą się określone obowiązki dotyczące świadczenia usług pocztowych. Operator wyznaczony musi m.in. doręczać przesyłki w każdy dzień roboczy i nie mniej niż 5 dni w tygodniu, musi posiadać na terenie całego kraju określoną liczbę placówek pocztowych, w tym co najmniej jedną placówkę w każdej gminie³⁸. W zamian otrzymuje dotacje z budżetu do nierentownych usług, chociaż część kosztów pokrywa z własnych środków.

Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa planuje nowelizację ustawy prawo pocztowe, zgodnie z którą operator wyznaczony miałby równocześnie monopol na dostarczanie przesyłek w postępowaniu sądowym i administracyjnym, które to usługi świadczy obecnie operator wygrywający przetarg. W 2015 roku Poczta Polska przetarg taki wygrała na okres 2016 - 2018, przedstawiając dumpingową ofertę na poziomie ok. 80 mln PLN rocznie (organizatorzy przetargu spodziewali się ofert na poziomie 150 - 200 mln PLN rocznie). Plany ministerstwa umacniające pozycję monopolistyczną państwowego operatora w określonych segmentach rynku umożliwią mu dyktowanie wyższych cen, co przełoży się na istotny wzrost kosztów instytucji (w tym samorządów lokalnych) korzystających z tych usług. Przedstawiona przez Poczta Polską kalkulacja zakłada znaczny wzrost kosztów usług w zmonopolizowanych segmentach: wpływy z przesyłek sądowych mają wynosić ok. 339 mln PLN rocznie, a wpływy z przesyłek administracyjnych będą systematycznie wzrastały z poziomu ok. 583 mln PLN w 2017 roku, poprzez poziom 1,16 mld PLN w roku 2018, aż do kwoty 1,33 mld PLN w roku 2019.

„Według ostrożnych szacunków w 2019 roku 39% przychodów z rynku przesyłek listowych pochodzić będzie z zastrzeżonych dla Poczty Polskiej przesyłek sądowych i administracyjnych. Ponieważ rynek przesyłek listowych jest rynkiem schyłkowym, może to oznaczać, że tym samym zostanie pogrzebana ostatnia szansa na rozwinięcie na nim konkurencji. W takiej sytuacji osłabnie presja na spadek cen (albo ograniczanie ich wzrostu) w

³⁷M. Zieliński, *Analiza Forum Obywatelskiego Rozwoju*, www.for.org.pl, dostęp: 1.07.2017 r.

³⁸ W miastach jedna placówka powinna przypadać na 6 tys. mieszkańców a na wsiach na 85 km kw.

obszarze innych usług świadczonych przez Poczta Polską, o czym niedawno przekonały się samorządy – do wielu przetargów nikt poza Poczta Polską się nie zgłosił, w wyniku czego państwowy operator był w stanie ustanowić ceny nawet o 87% wyższe niż wcześniej”³⁹.

Inne sektory gospodarki

Wstrzymanie prywatyzacji i konsolidacja spółek kontrolowanych przez państwo nie ominęły także przemysłu zbrojeniowego, gdzie utworzono państwowy holding Polska Grupa Zbrojeniowa SA, grupujący ponad 60 spółek i zatrudniający ponad 17500 pracowników. Wydaje się, że w przypadku przemysłu zbrojeniowego zaprzepaszczenie szansy na jego prywatyzację z udziałem silnych zagranicznych partnerów uniemożliwia pozyskiwanie nowych technologii i powoduje, że jego pozycja konkurencyjna na rynkach międzynarodowym będzie słabła. Ponadto holding grupuje spółki z różnych branż gospodarki, znajdujące się w zróżnicowanej sytuacji ekonomicznej, co utrudnia efektywne zarządzanie. Na przykład ostatnio holding podpisał z syndykiem przedwstępną umowę o zakup Stoczni Marynarki Wojennej SA w Gdyni, podmiotu znajdującego się w stanie upadłości.

Tak wielka grupa oferuje politykom wiele możliwości zatrudniania osób nie ze względu na ich kompetencje, lecz powiązania polityczne lub rodzinne, co stanowi dodatkowy czynnik obniżający jej możliwości rozwojowe i konkurencyjność na rynku międzynarodowym.

Kontrolowany przez państwo ubezpieczyciel PZU SA postanowił wejść na rynek ubezpieczeń spółek z udziałem skarbu państwa. Utworzone przez niego Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Powszechny Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych⁴⁰ pierwotnie koncentrowało się na ubezpieczeniach szpitali, ale obecnie rozszerzyło usługi na spółki z udziałem skarbu państwa, głównie z sektora energetyki i kopalń oraz tzw. affinity, czyli ubezpieczenia assistance dla np. hydraulików, mechaników czy ślusarzy. Niewątpliwie sytuacja, w której podmioty kontrolowane przez państwo ubezpieczają się w kontrolowanej przez państwo firmie ubezpieczeniowej stanowi czynnik ograniczający konkurencję na rynku ubezpieczeń. Istnieje także niebezpieczeństwo zdominowania przez państwowe spółki portfela ubezpieczeń towarzystwa ubezpieczeniowego. W takiej sytuacji trudniej będzie zarządzać ryzykiem i możliwe jest poniesienie strat przez ubezpieczyciela, które będą musieli pokryć jego członkowie, czyli ubezpieczone spółki skarbu państwa.

Kolejna koncepcja rozszerzenia udziału państwa w polskiej gospodarce polega na utworzeniu państwowego holdingu hotelowo-turystycznego na bazie hoteli i ośrodków wczasowych przejętych od spółek kontrolowanych przez skarbu państwa. Swoje hotele i ośrodki wypoczynkowe posiadają takie spółki, jak np.: Jastrzębska Spółka Węglowa, PKP, PGNiG, Poczta Polska, KGHM. Nie wiadomo jednak na jakiej podstawie holding hotelowy miałby przejąć ten majątek od samodzielnych podmiotów. Czy administracja państwowa nakazałaby po prostu jego przekazanie decyzją administracyjną, czy może byłaby to specjalna ustawa pozbawiająca samodzielne podmioty gospodarcze części ich majątku. Ponadto turystyka i hotelarstwo nie są na świecie domeną działalności państwowych podmiotów, a zgrupowanie w

³⁹ M. Zieliński, ...op.cit.

⁴⁰ Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych ubezpieczają swoich członków na zasadach wzajemności. Przy zajściu z góry określonych zdarzeń członkowie towarzystwa zobowiązani są do dopłat do składek ubezpieczeniowych.

jednym holdingu hoteli i ośrodków o różnej wielkości i standardzie utrudniałoby efektywne zarządzanie, wypracowywanie zysków i zajęcie mocnej pozycji konkurencyjnej na trudnym rynku.

Pojawiła się również koncepcja stworzenia na bazie Krajowej Spółki Cukrowej Polskiego Narodowego Holdingu Spożywczego, w skład którego weszłyby też takie podmioty, jak giełdy rolno-towarowe, zakłady zbożowe, spółki nasienne, hodowlane. Resort rolnictwa chce w ten sposób zabezpieczyć przyszłość Krajowej Spółki Cukrowej w perspektywie zniesienia limitów na produkcję cukru w Unii Europejskiej od października 2017 r.

Polska spółka cukrowa nie ma silnej pozycji konkurencyjnej na rynku międzynarodowym, chociaż opanowała ok. 39% rynku krajowego. Pozostali konkurenci to podmioty zagraniczne: Pfeifer & Langen (ok. 26% produkcji krajowej), Sudzucker (ok. 25%) i Nordzucker (ok. 10%). Krajowa Spółka Cukrowa produkuje ok. 800 tys. ton cukru rocznie, przy unijnej produkcji 22 - 23 mln ton rocznie. Po zniesieniu limitów na produkcję cukru silniejsze koncerny mogą całkowicie wyprzeć polską spółkę z rynku albo przynajmniej ograniczyć jej rynkowy udział. Zdywersyfikowanie produkcji w ramach planowanego holdingu spożywczego miałyby zapewnić dochody z innej działalności, przy ewentualnej konieczności ograniczenia produkcji cukru. Jednakże rynkowi konkurenci przyjmują inną strategię, rezygnując z pobocznej działalności i koncentrują się na produkcji podstawowej. Ponadto połączenie w jednym holdingu spółek z tak różnych sektorów gospodarki i znajdujących się w zróżnicowanej sytuacji ekonomicznej nie przyniesie oczekiwanych rezultatów i nie stworzy silnego, konkurencyjnego podmiotu.

Przytoczone analizy wskazują, że rozbudowa państwowego imperium gospodarczego stanowi priorytet w polityce gospodarczej rządu, co może w przyszłości przynieść negatywne konsekwencje dla konkurencyjności polskiej gospodarki i tempa jej rozwoju. Wyczerpują się bowiem tradycyjne motory jej wzrostu: rozwój eksportu, poprawa wydajności w sektorze prywatnym, napływ inwestycji zagranicznych, napływ funduszy unijnych. Gospodarka, aby zwiększać swoją konkurencyjność potrzebuje nowych motorów wzrostu⁴¹. Czy jednak może nim być poprawa efektywności sektora zdominowanego przez państwo, czy jednak powinno się zmienić kierunek polityki gospodarczej i prywatyzować ten sektor? Autorzy opowiadają się za tym drugim rozwiązaniem.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza polityki gospodarczej rządu PiS wskazuje na rosnącą rolę etatyzmu. Zarówno badania literaturowe, jak i analizy empiryczne pozwoliły na sformułowanie niżej wymienionych wniosków:

- 1) W gospodarce zdominowanej przez przedsiębiorstwa państwowe nie funkcjonuje klasyczny mechanizm rynkowy ani klasyczny mechanizm konkurencji, co

⁴¹Raport McKinsey & Company, „Polska 2025. Nowy motor wzrostu w Europie” w: D. Radziwiłł, *Strategiczne spółki – chronić czy prywatyzować*, „Rzeczpospolita” 15.10.2015.

uniemożliwia rozwój innowacyjności i skutkuje przestarzałą strukturą produkcji. Podstawowym elementem procesu transformacji gospodarki polskiej, który zapoczątkowany został w 1990 roku, musiała być zatem zmiana stosunków własnościowych, przywracających normalne funkcjonowanie mechanizmu rynkowego i konkurencji i umożliwiająca stopniową poprawę poziomu jej konkurencyjności.

- 2) Pomimo populistycznej krytyki prywatyzacji prawie wszystkie rządy po 1990 roku w szybszym bądź wolniejszym tempie kontynuowały ten proces. Od 1991 roku do 2000 roku tempo prywatyzacji, mierzone poziomem wpływów, stale wzrastało, ale w okresie rządów SLD-UP-PSL, a potem SLD-UP prywatyzacja spowolniła, chociaż nadal była kontynuowana. Okres rządów koalicji utworzonej przez PiS charakteryzowało spowolnienie prywatyzacji do niespotykanego wcześniej tempa. Ostatnie lata rządów PO-PSL i dotychczasowy okres rządów PiS, to nie tylko wstrzymanie procesu prywatyzacji, ale także podejmowanie działań utrwalających lub przywracających dominację w wybranych sektorach gospodarki podmiotów kontrolowanych przez państwo, co nie pozostaje bez negatywnego wpływu na ich konkurencyjność międzynarodową.
- 3) Zastąpienie przedsiębiorstw państwowych przez spółki prawa handlowego, niezbędne i ekonomicznie korzystne w przypadku ich prywatyzacji, w odniesieniu do spółek pozostających w gestii skarbu państwa stworzyło mu lepsze warunki wpływania na ich funkcjonowanie a zwłaszcza obsadę menedżerską.
- 4) Sektor państwowy nadal utrzymuje silną pozycję w polskiej gospodarce ze szkodą dla jej konkurencyjności. Przyczynia się do tego wstrzymanie procesów prywatyzacji, a także zastępowanie ich administracyjnymi działaniami konsolidacyjnymi, w wyniku których powstają państwowe koncerny, utworzone z powiązanych kapitałowo, samodzielnych wcześniej państwowych spółek. Wśród dziesięciu największych polskich spółek w 2016 roku siedem, łącznie z pierwszą i trzecią pozycją, stanowiły podmioty kontrolowane przez państwo. Znaczny, a nawet dominujący w niektórych sektorach gospodarki udział państwowych podmiotów będzie najprawdopodobniej wzrastał zgodnie z dążeniami rządu PiS, przywiązanego zwłaszcza do hasła „repolonizacji”.
- 5) Na znaczenie prywatyzacji dla rozwoju gospodarczego zwracał uwagę J. Williamson w opracowanym przez siebie tzw. konsensusie waszyngtońskim. Postulaty tego konsensusu były jednakże wiele razy krytykowane przez ekonomistów lewicowych. Polityka gospodarcza rządu PiS realizowana w ciągu dotychczasowego, półtorarocznego okresu jego funkcjonowania, nie spełniała części postulatów konsensusu waszyngtońskiego, a w niektórych punktach stanowiła jego zaprzeczenie, co wskazuje na przyjęcie etatystycznego, lewicowego jej modelu. Najbardziej widocznym zaprzeczeniem zaleceń konsensusu waszyngtońskiego było faktyczne zahamowanie prywatyzacji i podjęcie działań zwiększających udział sektora publicznego w gospodarce.
- 6) Rynek elektroenergetyczny w Polsce zdominowany jest przez podmioty państwowe, co niesie ze sobą szereg niekorzystnych konsekwencji z punktu widzenia możliwości

rozwojowych i konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Kontrola, jaką posiada państwowy właściciel nad czterema największymi spółkami, umożliwia mu kształtowanie układu podmiotowego rynku, nie licząc się ze stanowiskiem mniejszych, prywatnych udziałowców. Spółki sektora elektroenergetycznego stoją przed koniecznością sfinansowania szeregu kapitałochłonnych inwestycji rozwojowych, zapewniających w perspektywie długiego okresu odpowiednią podaż energii elektrycznej oraz wzrost ich pozycji konkurencyjnej. W tym kontekście wymuszanie przez państwowego właściciela finansowania przedsięwzięć o wątpliwej rentowności (np. górnictwa węgla kamiennego) pozbawia je części zgromadzonych środków finansowych oraz wpływa negatywnie na ich wartość i pozycję konkurencyjną.

- 7) Struktura podmiotowa górnictwa węgla kamiennego zmieniała się kilkakrotnie w okresie transformacji gospodarki rozpoczętej w 1990 roku. Filozofia zastępowania rzeczywistych reform zmianami organizacyjnymi na trwałe wpisana jest w strategię postępowania państwowego właściciela. W kolejnej roboczej wersji „Programu dla sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce” polityka zmiany struktury podmiotowej sektora węglowego ma być kontynuowana. Państwowy właściciel nie potrafi jednak poradzić sobie z restrukturyzacją sektora, który prawie w całości znajduje się pod jego kontrolą. Pomimo znacznego potencjału źle zarządzane podmioty sektora węgla kamiennego cechują się niskim poziomem konkurencyjności międzynarodowej.
- 8) Krajowy rynek paliwowy zdominowany jest przez trzy grupy kapitałowe: PKN Orlen SA, Lotos SA i PGNiG SA. Pomimo że wszystkie te spółki notowane są na warszawskiej giełdzie, pozostają one pod kontrolą państwa. Jak we wszystkich dużych podmiotach kontrolowanych przez państwowego właściciela, w ostatnich latach dokonał on zmian w zarządach i radach nadzorczych, powołując w ich skład osoby związane z rządzącym ugrupowaniem politycznym. Potencjał spółek sektora paliwowego sytuuje je w gorszej pozycji konkurencyjnej, niż zajmują zagraniczni rywale. Faktu tego nie zmieni w radykalny sposób nawet planowana co pewien czas ich konsolidacja.
- 9) Etatystyczne tendencje występują w sektorze bankowym, w którym zwiększa się udział państwowej własności. Duży udział w rynku banków kontrolowanych przez państwo, w tym dwóch największych, zmniejsza intensywność konkurencji w sektorze, co przekładać się może na wyższe koszty dla klientów. Największym jednak zagrożeniem płynącym ze wzrostu upaństwowienia sektora bankowego jest nieefektywna alokacja środków finansowych. Doświadczenia związane z funkcjonowaniem banków kontrolowanych przez państwo wskazują, że często przy podejmowaniu decyzji o finansowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych nie kierują się one rachunkiem ekonomicznym, lecz ulegają naciskom polityków. Istotnym zagrożeniem dla pozycji konkurencyjnej banków może być także nieudolny zarząd, powoływany z przyczyn politycznych, bez uwzględniania kwestii merytorycznych i zawodowego przygotowania kandydatów.

- 10) Prywatyzacja Poczty Polskiej została wstrzymana. Zgodnie z wcześniejszymi planami miała ona trafić na giełdę, co nasiliłoby presję na unowocześnienie usług i proefektywnościowe zmiany w przedsiębiorstwie, poprawiające jej pozycję konkurencyjną.
- 11) Wstrzymanie prywatyzacji i konsolidacja spółek kontrolowanych przez państwo nie ominęły także przemysłu zbrojeniowego, gdzie utworzono państwowy holding Polska Grupa Zbrojeniowa SA, grupujący ponad 60 spółek i zatrudniający ponad 17500 pracowników. Zaprzepaszczenie szansy na prywatyzację spółek zbrojeniowych z udziałem silnych zagranicznych partnerów uniemożliwia pozyskiwanie nowych technologii i powoduje, że ich pozycja konkurencyjna na rynkach międzynarodowym będzie słabła.
- 12) Kontrolowany przez państwo ubezpieczyciel PZU SA postanowił wejść na rynek ubezpieczeń spółek z udziałem skarbu państwa. Sytuacja, w której podmioty kontrolowane przez państwo ubezpieczają się w kontrolowanej przez państwo firmie ubezpieczeniowej, ogranicza konkurencję na rynku ubezpieczeń i stanowi czynnik ryzyka.
- 13) Jedną z najnowszych koncepcji rozszerzenia udziału państwa w polskiej gospodarce polega na utworzeniu państwowego holdingu hotelowego na bazie hoteli i ośrodków czasowych przejętych od spółek kontrolowanych przez skarbu państwa. Zgrupowanie w jednym podmiocie hoteli i ośrodków o różnym standardzie utrudni efektywne zarządzanie i zajęcie nowemu podmiotowi mocnej pozycji konkurencyjnej na rynku.
- 14) Pojawiła się również koncepcja stworzenia na bazie Krajowej Spółki Cukrowej Polskiego Narodowego Holdingu Spożywczego, w skład którego weszłyby też takie podmioty, jak giełdy rolno-towarowe, zakłady zbożowe, spółki nasienne, hodowlane. Grupowano by więc podmioty działające w różnych obszarach i znajdujące się w zróżnicowanej sytuacji ekonomicznej, co wpłynęłoby negatywnie na konkurencyjność nowego podmiotu, zwłaszcza że międzynarodowa pozycja konkurencyjna samej Krajowej Spółki Cukrowej jest niska.

Rozbudowa państwowego imperium gospodarczego stanowi priorytet w polityce gospodarczej obecnego rządu, co może w przyszłości spowodować negatywne konsekwencje dla konkurencyjności polskiej gospodarki i tempa jej rozwoju. Wyczerpują się bowiem tradycyjne motory jej wzrostu, takie jak: rozwój eksportu, poprawa wydajności w sektorze prywatnym, napływ inwestycji zagranicznych oraz napływ funduszy unijnych.

BIBLIOGRAFIA

Komunikat Biura Prasowego PKN Orlen z 12.07.2017 r.

Koncepcja funkcjonowania klastrów energii w Polsce, materiał opracowany na zlecenie Ministerstwa Energii, Warszawa 2017.

Mazurkiewicz P., Skibińska R., *Lista 500: Największe polskie firmy znów przyspieszyły tempo rozwoju*, <http://www.rp.pl/Lista-500/304259880-Lista-500-Najwieksze-polskie-firmy-znow-przyspieszyly-tempo-rozwoju.html#ap-4>, dostęp: 01.07.2017.

Piątek D., Szarzec K., *Cechy państwa sprzyjające rozwojowi gospodarstwu*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2008, nr 4.

Radziwiłł D., *Strategiczne spółki – chronić czy prywatyzować*, „Rzeczpospolita” 15.10.2015.

Raport McKinsley & Company, *Polska 2025. Nowy motor wzrostu w Europie*.

Stańczuk M., *Państwo to najgorszy właściciel banków*, „Rzeczpospolita” 03.07.2017.

Tanzi V., *Gospodarcza rola państwa w XXI wieku*, „Materiały i Studia”, NBP, Warszawa 2006.

Ustawa z 25 IX 1981 *o przedsiębiorstwach państwowych*, (Dz. U. nr 24, poz. 122).

Wojtyna A., *Czy gospodarka przetrwa plan Morawieckiego*, „Rzeczpospolita”, 06.12.2016.

Zieliński M., *Analiza Forum Obywatelskiego Rozwoju*, www.for.org.pl, dostęp: 01.07.2017.

MIĘDZYNARODOWA POZYCJA KONKURENCYJNA GOSPODARKI - POLSKA NA TLE NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH (UE-10) W OKRESIE POAKCESYJNYM**

Streszczenie

Artykuł jest prezentacją wyników analizy, w ramach której podjęto próbę porównania zmian pozycji konkurencyjnej Polski oraz nowych państw członkowskich (UE-10) w okresie poakcesyjnym. Przyjęto hipotezę, że Polska należy wśród państw UE-10 do tych, w których najbardziej wyraźnie wystąpiły zróżnicowane efekty członkostwa. W badaniu zastosowano analizę danych wtórnych, dotyczących filarów konkurencyjności gospodarki wyodrębnionych w Raportach „*Global Competitiveness Report*”, opracowywanych przez Światowe Forum Ekonomiczne. Artykuł kończy zestawienie najważniejszych wniosków wynikających z prezentowanej analizy.

THE INTERNATIONAL COMPETITIVE POSITION OF THE ECONOMY - POLAND IN COMPARISON TO THE NEW MEMBER STATES (EU-10) IN THE POST-ACCESSION PERIOD

Summary

The article presents the results of the analysis, which attempted to compare the changes in the competitive position of Poland and the new Member States (EU-10) in the post-accession period. The hypothesis assumed is that Poland is one of the EU-10 countries where the varied effects of the membership are the most clearly visible. The study uses the analysis of secondary data on the competitiveness pillars of the economy identified in the *Global Competitiveness Report*, prepared by the World Economic Forum. The article ends with a summary of the most important conclusions of the presented analysis.

Keywords: international competitiveness of the economy, effects of EU membership, Poland in comparison to the new Member States.

Wstęp

W okresie od przystąpienia do Unii Europejskiej nowe państwa członkowskie zanotowały wiele sukcesów, jak i porażek. Akcesja stała się impulsem do kolejnych zmian zapoczątkowanych jeszcze na początku lat dziewięćdziesiątych XX w., a pierwsze lata członkostwa pozwoliły na zbudowanie w miarę trwałych i stabilnych podstaw dalszego

¹dr hab. Edward Molendowski, prof. UEK - Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

**Publikacja została dofinansowana ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2015/17/B/HS4/02075.

rozwoju. Ostatnie lata (zwłaszcza po wybuchu światowego kryzysu) pokazały, że obok niewątpliwych sukcesów ujawniły się także porażki. Ich usunięcie wymagać będzie dalszych zmian, w tym zwłaszcza o charakterze strukturalnym.

Celem artykułu jest prezentacja wyników analizy zmierzającej do porównania zmian pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki oraz nowych państw członkowskich (UE-10). Analiza pokazała, że Polska należy wśród państw UE-10 do tych, w których w okresie poakcesyjnym międzynarodowa pozycja konkurencyjna uległa najbardziej wyraźnej poprawie. Przyczyniły się do tego m.in. relatywnie szybkie tempo wzrostu PKB, podnoszenie innowacyjności gospodarki oraz poprawa jakości działania otoczenia instytucjonalnego. Były to kluczowe determinanty awansu Polski w międzynarodowych rankingach konkurencyjności.

Ze względu na narzucone ograniczenia objętościowe artykułu analizę odniesiono do wskaźników prezentowanych w Raportach „*Global Competitiveness Report*”, opracowywanych przez Światowe Forum Ekonomiczne. Raporty te należą do najbardziej kompleksowych i najczęściej cytowanych rankingów konkurencyjności międzynarodowej gospodarek.

Artykuł jest prezentacją części szerszych rozważań realizowanych w ramach grantu badawczego, przyznanego przez Narodowe Centrum Nauki. 2016-2018.

1. Konkurencyjność i międzynarodowa pozycja konkurencyjna gospodarki - przegląd najważniejszych pozycji literatury²

Pojęcie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki budzi wiele kontrowersji. O ile posługiwanie się kategorią konkurencyjności w odniesieniu do przedsiębiorstwa jest powszechnie uznawane, o tyle stosowanie jej w kontekście całej gospodarki jest kwestionowane.

Najszerzej zakrojony „atak” na koncepcję konkurencyjności gospodarki zaprezentował P. Krugman w artykule „*The competitiveness – a Dangerous Obsession*”. Uznał on używanie analogii pomiędzy konkurencyjnością przedsiębiorstw i krajów za „pozbawione sensu” i „stojące w sprzeczności z dorobkiem teorii handlu zagranicznego”³.

W swojej krytyce P. Krugman opiera się na trzech argumentach:

1) firmy, które tracą przewagę konkurencyjną z czasem popadają w trudności finansowe i w efekcie przestają istnieć. W skali makro nie da się jednak wyznaczyć „dolnych granic konkurencyjności” – kraje nie znikają z rynku, nie ma więc podstaw do rozpatrywania ich konkurencyjności;

2) konkurowanie przedsiębiorstw jest grą o sumie zerowej. Firma oferująca bardziej konkurencyjne produkty i usługi, osiągając ponadprzeciętne zyski, „wygrywa finansowo” kosztem mniej konkurencyjnej. Przeniesienie tej analogii na poziom makro oznacza, że sukces jednego kraju przekładałby się na stratę dla drugiego kraju, co w efekcie prowadziłoby do

²W tej części artykułu wykorzystano fragmenty opracowania: M. Żmuda, E. Molendowski, *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 3/2016 (81), s. 323-333.

³P. Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs”, 1994, Vol.73, No 2, s. 28.

istnienia wygranych i przegranych w handlu zagranicznym. Ponieważ – jak wiadomo - każdy kraj ma w czymś przewagę komparatywną, nie ma podstaw do przyjmowania takiego założenia;

3) konkurencyjność eksportu jest determinantą sukcesu małych gospodarek otwartych, jednak w przypadku bardziej samowystarczalnych dużych gospodarek, wzrost gospodarczy nie zależy od sukcesu w handlu międzynarodowym, tylko od umiejętności efektywnego wykorzystania i redystrybucji wytworzonych zasobów. Zjawisko konkurencyjności nie jest więc uniwersalne.

Zwolennicy koncepcji konkurencyjności gospodarki uważają jednak, że jest to „współczesne” ujęcie fundamentalnych problemów rozwoju gospodarczego, osadzone w realiach globalizacji⁴. Według nich centralnym punktem rozważań nad międzynarodową konkurencyjnością gospodarki jest próba odpowiedzi na pytania: dlaczego kraje osiągają różne wyniki w rozwoju społeczno-gospodarczym, co leży u podstaw tych różnic oraz w jaki sposób można kształtować rozwój kraju i wzrost dobrobytu jego obywateli w oparciu o maksymalizację korzyści z handlu międzynarodowego w długim okresie⁵.

W odpowiedzi na zarzut P. Krugmana o bezpodstawności rozpatrywania konkurencyjności gospodarki ze względu na brak możliwości określenia jej dolnych granic, warto spojrzeć na nią jako na zjawisko długookresowe, o cechach strukturalnych⁶. A. Wziątek-Kubiak podkreśla, że jest to element odróżniający konkurencyjność gospodarki od konkurencyjności przedsiębiorstwa czy sektora, będących kategoriami efektywnościowymi⁷. W długim okresie poprawa konkurencyjności gospodarki nastąpić może bowiem poprzez ewolucję specjalizacji handlowej na skutek dostosowań strukturalnych i zmian o charakterze jakościowym, głównie za sprawą zdolności technologicznych kraju⁸. Konkurencyjność gospodarki jest więc „nierozzerwalnie związana z rozwojem gospodarczym” i należy rozpatrywać ją jako kategorię dynamiczną⁹.

W odniesieniu do drugiego argumentu Krugmana, zgodnie z którym handel zagraniczny nie jest grą o sumie zero, można stwierdzić, że gospodarki narodowe są podmiotami

⁴M.J. Radło., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar* [w:] Bieńkowski W., Weresa M.A. (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2008, s. 77; E. Reinert, *Competitiveness and its predecessors – a 500 year across national perspective*, „Structural Change and Economic Dynamics”, 1995, Vol. 6, s. 23-24.

⁵ R. Martin, *A study on the factors of regional Competitiveness. Final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy*, University of Cambridge, Cambridge 2003, s. 7; Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, PWN, Warszawa 2001, s. 37.

⁶E.M. Jagiełło, *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Poltext, Warszawa 2008, s.13.

⁷ A. Wziątek-Kubiak A., *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, „Ekonomista”, 2001 nr 4, s. 487.

⁸ I. Alvarez, R. Marin, *FDI and technology as levering factors of competitiveness in developing countries*, Globelics 2010 8th International Conference: Making Innovation Work for Society: Linking, Leveraging and Learning, Conference Proceedings, University of Malaya, Kuala Lumpur, Malaysia 2010; M. Majewska-Bator, *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*. Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań, 2010; M. Miozzo, V. Walsh, *International Competitiveness and Technological Change*, Oxford University Press, New York 2006.

⁹ E.M. Jagiełło, *Strategiczne budowanie ...* op. cit., s. 14; M.J. Radło., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...* op. cit. s. 4; A. M. Weresa, *Definicje, determinanty oraz sposoby pomiaru konkurencyjności krajów* [w:] *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, „Prace i Materiały” 2008 nr 284, SGH, Warszawa, s. 102.

rywalizacji międzynarodowej. Warto przy tym pamiętać, że teoria przewagi komparatywnej, na której w swojej krytyce opiera się Krugman jako jedno z centralnych przyjmuje założenie o braku mobilności czynników wytwórczych¹⁰. Według koncepcji niemieckiej szkoły zlokalizowanego konkurowania, w warunkach wolnego przepływu czynników wytwórczych, walka konkurencyjna przejawia się w rywalizacji o te czynniki: kapitał, wiedzę techniczną oraz specjalistów¹¹. Bardziej efektywne wykorzystanie czynników produkcji, a w szczególności zasobów niematerialnych (innowacyjność, normy kulturowe, zdolności organizacyjne i zarządcze), staje się podstawą dostosowań strukturalnych i prowadzi do zmian konkurencyjności sektorów gospodarki¹². Można więc przyjąć, że pomiędzy krajami na podobnym poziomie rozwoju, trwa walka o zapewnienie dogodnych warunków dla wyspecjalizowanych pracowników oraz dla lokalizacji działalności gospodarczej w ramach innowacyjnych sektorów.

Ważnym wydaje się też podjęcie próby odparcia zarzutu braku uniwersalności koncepcji konkurencyjności gospodarki w odniesieniu do dużych krajów. Poprzez postęp globalizacji i zbliżanie się preferencji konsumenckich w skali światowej¹³, producenci z dużych krajów - nadal teoretycznie opierający się głównie na sprzedaży krajowej - narażeni są na konkurencję ze strony innowacyjnych produktów zagranicznych¹⁴. Pomimo że wzrost gospodarczy w dużym kraju nie jest bezpośrednio zależny od konkurencyjności eksportu, w dobie gospodarki globalnej międzynarodowa walka konkurencyjna na poziomie firm przenosi się na rynek krajowy. W efekcie nawet duża zindustrializowana gospodarka nie może ignorować konkurencyjnej presji ze strony liderów innowacji lub bardziej konkurencyjnych kosztowo firm zagranicznych. W ten sposób, w warunkach gospodarki otwartej, zdolności wykorzystania szans związanych z postępowaniem globalizacji, ale i sprostania zagrożeniom ze strony międzynarodowej konkurencji, znajdują przełożenie na kreację zatrudnienia w kraju i w efekcie – wzrost gospodarczy¹⁵.

Przedstawione powyżej argumenty pozwalają potwierdzić zasadność zajmowania się tematyką konkurencyjności gospodarek narodowych w dobie postępującej globalizacji. Otwartym pozostaje jednak nadal określenie istoty tego zjawiska. Lawinowy wzrost liczby głosów zabieranych w sprawie konkurencyjności gospodarki doprowadził do powstania chaosu

¹⁰ K. Kojima, T. Ozawa, *Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage*, „Hitotsubashi Journal of Economics”, 1985, Vol. 26, s. 136.

¹¹ J. O. Lorz, *Standortwettbewerb bei internationaler Kapitalmobilität: eine modelltheoretische Untersuchung*, „Kieler Studien“, 1997, Vol. 284; H. Siebert, *Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour*, „The World Economy“, Vol. 29, 2006, No. 2, 137-159.

¹² D. Cho, H. Moon, *A nation's international competitiveness in different stages of economic development*, „Advances in Competitiveness Research”, 1998, Vol. 6, No. 1, s. 5-19; Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990; M.J. Radło., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...*, op. cit. s. 75.

¹³ M. Mrak M., *Globalization: Trends, Challenges and Opportunities in Countries in Transition*, IDO, Vienna 2000.

¹⁴ A. Karodia et al., *International Competitiveness, Globalization and Technology for Developing Countries*, „Singaporean Journal of Business Economics and Management Studies”, 2014, Vol. 12, No. 9, s. 25-34.

¹⁵ C. Howes, *U.S Competitiveness and Economic Growth [w:] Competitiveness Matters: Industry and Economic Performance in the U.S.*, Howes C., Singh A., (red.), The University of Michigan Press, 2000, s. 180.

pojęciowego¹⁶. Pomimo występowania nieściśłości terminologicznych powszechnie akceptuje się jednak, iż w ramach pojęcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki wyodrębnić można uzupełniające się elementy o charakterze czynnikowym i wynikowym¹⁷.

Konkurencyjność wynikowa – zwana pozycją konkurencyjną – to w ujęciu statycznym miejsce kraju w ramach gospodarki globalnej¹⁸. Znajduje to odzwierciedlenie w jego udziale w szeroko rozumianych obrotach międzynarodowych, wskazując pozycję osiągniętą w handlu towarami, usługami oraz przepływie międzynarodowych czynników wytwórczych¹⁹. Pozycja konkurencyjna wiąże się przy tym ze stanem zarówno wolumenu, jak i struktury tych obrotów. Wzrost znaczenia eksportu towarów zaawansowanych technologicznie, opartych na wiedzy i innowacji, znajduje odzwierciedlenie w jego relatywnie lepszej pozycji konkurencyjnej²⁰. Sytuacja ta przekłada się na pozycję i awans kraju we współczesnym międzynarodowym podziale pracy i w efekcie, poprzez wzrost płac – na wzrost dobrobytu mieszkańców.

Ocena „pozycji konkurencyjnej”, jako punkt startowy w procesie analizy konkurencyjności, umożliwia oszacowanie stopnia integracji kraju w międzynarodowym podziale pracy w danym momencie (ujęcie statyczne). Natomiast analiza ewolucji tej pozycji w czasie pozwala na określenie „zdolności konkurencyjnej” (ujęcie dynamiczne). Przyczyn osiągniętej pozycji oraz determinant zachodzących zmian należy szukać „głębiej” – poprzez analizę konkurencyjności czynnikowej²¹.

Należy przy tym zaznaczyć, że każda z opisanych powyżej kategorii ma charakter względny – musi być rozpatrywana w relacji do innych krajów, ale i w kontekście etapu rozwoju, na którym aktualnie znajduje się badana gospodarka²².

2. Mierniki i metody pomiaru konkurencyjności międzynarodowej gospodarki

Ocena konkurencyjności międzynarodowej gospodarki polega na określeniu jej pozycji konkurencyjnej²³ lub zdolności konkurencyjnej gospodarki²⁴. W ostatnich latach mamy do czynienia z wieloma miernikami międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej, a zarazem metodami jej pomiaru. Dotyczy to zarówno mierzenia międzynarodowej zdolności

¹⁶ M. Gomułka, Z. Czajkowski, *Konkurencyjność międzynarodowa - pojęcie i metodologia pomiaru; Materiały do dyskusji*. [w:] Bieńkowski W., Weresa M.A. (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2008, s. 16.

¹⁷ M.J. Radło., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...*, op. cit. s. 76-78.

¹⁸ A. M. Weresa, *Definicje, determinanty*, op. cit., s. 102.

¹⁹ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 80.

²⁰ Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym...* op. cit. s. 36-39.

²¹ M. Gomułka, Z. Czajkowski, *Konkurencyjność międzynarodowa...*, op. cit., s. 29; A. M. Weresa, *Definicje, determinanty...*, op. cit., s. 102.

²² A. M. Weresa, *Definicje, determinanty*, op. cit., s. 102; *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, World Economic Forum, Geneva 2015, s. 9-11.

²³ J. Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*. [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską*, Tom 1. Bossak J., Bieńkowski W. (red.), Wydawnictwo SGH, Warszawa 2000.

²⁴ Misala J; Misztal P., Młynarzewska I., Siek E., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski w okresie 1990-2007*, Politechnika Radomska, Radom 2008.

konkurencyjnej gospodarki narodowej analizowanego kraju, jak i jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej w danym okresie. Determinanty określające konkurencyjność poszczególnych krajów stały się przedmiotem analiz wielu badaczy i ośrodków międzynarodowych.

Jednym z nich jest Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (IMD). Wyniki swych badań publikuje w corocznych raportach *World Competitiveness Yearbook* obejmujących kilkadziesiąt krajów. Również Bank Światowy sporządza od 2004 roku coroczne raporty *Doing Business* poświęcone analizie warunków prowadzenia działalności gospodarczej w badanych krajach. Stosunkowo często do oceny międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki wykorzystuje się Wskaźnik Zaufania Inwestorów Zagranicznych (*Foreign Direct Investment Confidence Index*) sporządzany corocznie przez firmę konsultingową A.T. Kearney. Miarą międzynarodowej zdolności konkurencyjnej kraju jest także publikowany corocznie przez Program Narodów Zjednoczonych do spraw Rozwoju Wskaźnik Rozwoju Społecznego (*Human Development Index - HDI*), będący syntetyczną miarą jakości życia w danym kraju. Inną metodą oceny konkurencyjności gospodarek jest KAM (*Knowledge Assessment Methodology*). Jest to metoda opracowana przez Instytut Banku Światowego w 1999 roku w ramach programu „Knowledge for Development Program” w celu analizy możliwości transformacji poszczególnych krajów w kierunku gospodarki opartej na wiedzy²⁵.




W ostatnich latach jednym z najbardziej kompleksowych i najczęściej cytowanych jest ranking konkurencyjności międzynarodowej gospodarek („*The Global Competitiveness Report*”). Jest on rezultatem corocznego badania porównawczego warunków rozwoju gospodarczego krajów prowadzonego przez Światowe Forum Ekonomiczne²⁶. Ranking ten porządkuje badane kraje wg ich konkurencyjności wynikającej z opracowanego w tym celu wskaźnika. Jest on obecnie (2016 r) wyliczany na bazie 114 czynników, zestawionych w 12 filarach, które w odniesieniu do poszczególnych krajów podzielono na 3 kategorie: podstawowe (*basic requirements*), poprawiające efektywność (*efficiency enhancers*) oraz innowacje i lokalne powiązania biznesowe (*innovation and sophistication factors*). W ramach każdego czynnika poszczególnym krajom przypisywane są oceny w przedziale 1-7, gdzie 1 oznacza najniższą oceną, a 7 – najwyższą możliwą. Wykaz czynników, na bazie których określana jest pozycja konkurencyjna badanych krajów zawiera Tabela 1.

Przy obliczaniu syntetycznego wskaźnika pozycji konkurencyjnej ważne znaczenie ma umiejscowienie danego kraju w odpowiednich grupach określających poziom rozwoju. Wagi przypisywane dla poszczególnych grup filarów zależą od wartości PKB per capita badanego kraju. Zestawiono je w tabeli 2.

²⁵ Ibidem.

²⁶ Raport ten został po raz pierwszy opublikowany w 1979 roku i jest systematycznie poszerzany o nowe państwa (w 2015 r. – ponad 140 krajów). Początkowo zawierał ranking „Indeks Konkurencyjności” (ang. *Competitiveness Index*) opracowany pod kierownictwem prof. J. Sachsa, w którym wskazywano podstawy średnio- i długoterminowego szybkiego rozwoju gospodarczego. W 2000 roku zmieniono jego nazwę na Indeks Wzrostu Konkurencyjności (ang. *Growth Competitiveness Index*) dla odróżnienia od bieżącego indeksu mikroekonomicznej konkurencyjności występującego pod różnymi nazwami w różnych raportach. Od 2004 zastąpiono go przez Globalny Indeks Konkurencyjności (ang. *Global Competitiveness Index*). Jest on opracowany przez World Economic Forum we współpracy z profesorem X. Sala-i-Martinem z wykorzystaniem badań prof. M. Portera (Por.: *The Global Competitiveness Report 2016–2017*, Klaus Schwab (ed.), World Economic Forum, Geneva 2016).

Tabela 1. Czynniki determinujące pozycję konkurencyjną kraju wg *Global Competitiveness Report*

GLOBALNY INDEKS KONKURENCYJNOŚCI		
Czynniki podstawowe	Czynniki poprawiające efektywność	Innowacyjność i powiązania sieciowe
Filar 1- Otoczenie instytucjonalne Filar 2 - Infrastruktura Filar 3 Otoczenie makroekonomiczne Filar 4- Zdrowie i szkolnictwo podstawowe	Filar 5- Szkolnictwo wyższe i edukacja Filar 6 - Efektywność rynku dóbr Filar 7 - Efektywność rynku pracy Filar 8 - Rozwój rynku finansowego Filar 9 - Gotowość technologiczna Filar 10 - Wielkość rynku	Filar 11 - Kultura biznesu Filar 12 - Innowacyjność
		
Rozwój determinowany przez tradycyjne czynniki	Rozwój determinowany przez inwestycje	Rozwój determinowany przez innowacje

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *The Global Competitiveness Report 2016–2017*, Klaus Schwab (ed.), World Economic Forum, Geneva 2016.

Tabela 2. Wagi czynników determinujących pozycję konkurencyjną kraju ze względu na poziom rozwoju (PKB per capita)

Wyszczególnienie	Poziom 1 opierający się na podstawowych czynnikach	Przejęcie z poziomu 1 do poziomu 2	Poziom 2 opierający się na podnoszeniu efektywności	Przejęcie z poziomu 2 do poziomu 3	Poziom 3 opierający się na innowacjach
PKB per capita (w USD)	<2000	2000 -2999	3000 - 8999	9000 - 17000	>17000
Waga dla czynników podstawowych (w %)	60	40-60	40	30-40	20
Waga dla czynników poprawiających efektywność (w %)	35	35-50	50	50	50
Waga dla czynników poprawiających innowacyjność (%)	5	5-10	10	10-30	30

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, World Economic Forum, Geneva 2015, s. 10.

Jak wynika z danych zestawionych w tabeli 2, w rankingu WEF czynniki podstawowe mają kluczowe znaczenie dla gospodarek, których rozwój oparty jest przede wszystkim na tradycyjnych czynnikach wytwórczych (ich PKB per capita nie przekracza 2000 USD). Czynniki proefektywnościowe są istotne dla tych gospodarek, których rozwój opiera się przede wszystkim na inwestycjach (PKB per capita w przedziale 3000-17000 USD). Czynniki innowacyjne i zwiększające zaawansowanie technologiczne są szczególnie ważne dla krajów, których rozwój napędzany jest przez innowacje. Są to kraje znajdujące się na najwyższym

(trzecim) poziomie rozwoju gospodarczego (ich PKB per capita przekracza 17000 USD). Warto podkreślić, że wśród czynników determinujących pozycję konkurencyjną kraju relatywnie największą wagę przypisano dla czynników sprzyjających podnoszeniu efektywności. Z kolei czynniki podstawowe odgrywają relatywnie dużą wagę w określaniu pozycji konkurencyjnej krajów o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego.

3. Zmiany pozycji konkurencyjnej Polski na tle Nowych Państw Członkowskich (UE-10)

Wyniki badań konkurencyjności gospodarek przeprowadzone przez World Economic Forum (WEF) pozwalają stwierdzić, że pozycja i konkurencyjność polskiej gospodarki na arenie międzynarodowej była na początku lat 2000. (na tle nowych państw członkowskich UE) relatywnie niska.

Bazując na danych zestawionych w tabeli 3, można jednoznacznie stwierdzić, że w okresie poakcesyjnym (lata 2004-2016) pozycja Polski ulegała jednak istotnym zmianom. O ile w roku 2004 polska gospodarka pod względem konkurencyjności zajęła dopiero 60 pozycję (3,98 pkt), to w kolejnych dwóch latach jej konkurencyjność została oceniona już znacznie korzystniej – 51 oraz 45 miejsce (odpowiednio 4,00 oraz 4,39 pkt). W okresie światowego kryzysu najbardziej niekorzystny wynik osiągnęła Polska w roku 2008, zajmując 53 miejsce (4,28 pkt) w rankingu. Kolejne dwa lata oznaczały wyraźną poprawę pozycji - 46 i 39 miejsce (4,33 oraz 4,51 pkt). W następnych czterech latach (2011-2015) konkurencyjność polskiej gospodarki oceniana była na stosunkowo podobnym poziomie. W latach 2011-2012 Polska zajmowała 41 miejsce (4,46 pkt) w rankingu, w latach 2013-14 spadała o jedno miejsce z każdym rokiem. Z kolei w latach 2015-16 r. znowu istotnie poprawiła swoją pozycję, by powrócić odpowiednio na 41 i 36 miejsce (4,49 oraz 4,56 pkt). W rezultacie, w całym analizowanym okresie Polska poprawiła swoją pozycję w rankingu aż o 24 miejsca (0,58 pkt.).

Tabela 3. Pozycja Polski na tle krajów UE-10 w badaniach konkurencyjności prowadzonych przez World Economic Forum w latach 2004-2016 (miejsce w rankingu oraz wartość wskaźnika GCI)

Lata		BG	CZ	EE	HU	LT	LV	PL	RO	SI	SK
2004	a)	59	40	20	39	36	44	60	63	33	43
	b)	3,98	4,55	5,08	4,56	4,57	4,43	3,98	3,86	4,75	4,43
2005	a)	58	38	20	39	43	44	51	67	32	41
	b)	3,83	4,42	4,95	4,38	4,3	4,29	4,00	3,67	4,59	4,31
2006	a)	74	31	26	38	39	44	45	73	40	36
	b)	3,98	4,67	4,82	4,49	4,49	4,47	4,39	3,98	4,48	4,54
2007	a)	79	33	27	47	38	45	51	74	39	41
	b)	3,93	4,58	4,74	4,35	4,49	4,41	4,28	3,97	4,48	4,45
2008	a)	76	33	32	62	44	54	53	68	42	46
	b)	4,03	4,62	4,67	4,22	4,45	4,26	4,28	4,10	4,50	4,40
2009	a)	76	31	35	58	53	68	46	64	37	47

	b)	4,02	4,67	4,56	4,22	4,30	4,06	4,33	4,11	4,55	4,31
2010	a)	71	36	33	52	47	70	39	67	45	60
	b)	4,13	4,57	4,61	4,33	4,38	4,14	4,51	4,16	4,42	4,25
2011	a)	74	38	33	48	44	64	41	77	57	69
	b)	4,16	4,52	4,62	4,36	4,41	4,24	4,46	4,08	4,30	4,19
2012	a)	62	39	34	60	45	55	41	78	56	71
	b)	4,27	4,51	4,64	4,30	4,41	4,35	4,46	4,07	4,34	4,14
2013	a)	57	46	32	63	48	52	42	76	62	78
	b)	4,31	4,43	4,65	4,25	4,41	4,40	4,46	4,13	4,25	4,10
2014	a)	54	37	29	60	41	42	43	59	70	75
	b)	4,37	4,53	4,71	4,28	4,51	4,50	4,48	4,30	4,22	4,15
2015	a)	54	31	30	63	36	44	41	53	59	67
	b)	4,32	4,69	4,74	4,25	4,55	4,45	4,49	4,32	4,28	4,22
2016	a)	50	31	30	69	49	35	36	62	65	56
	b)	4,44	4,72	4,78	4,20	4,45	4,60	4,56	4,30	4,28	4,39

a) pozycja w rankingu

b) wartość wskaźnika GCI

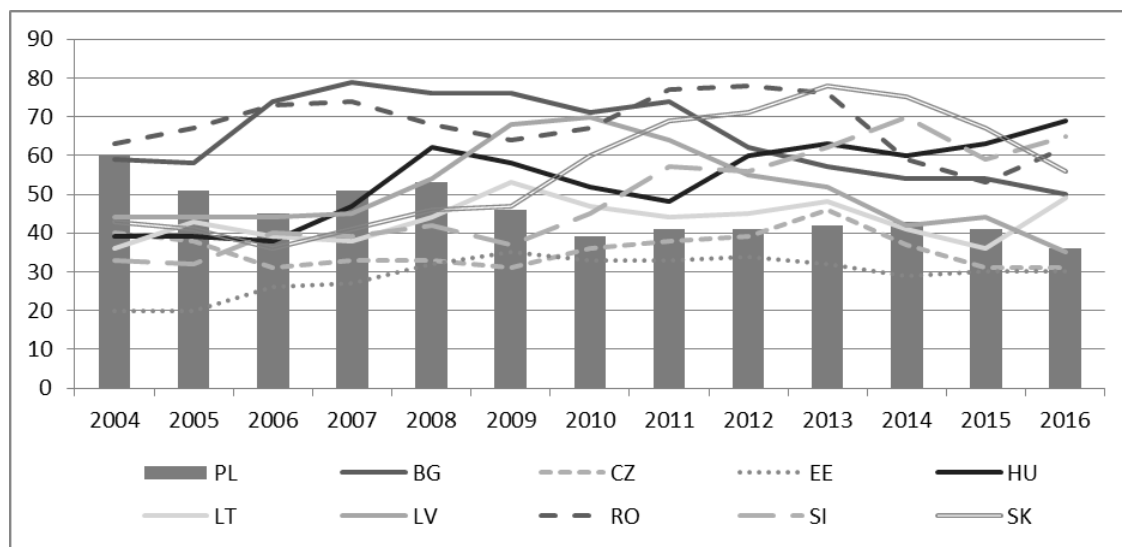
Źródło: *The Global Competitiveness Index Historical Dataset © 2007-2016: The Global Competitiveness Index Historical Dataset © 2005-2015; Global Competitiveness Index (GCI), 2004 - 2005, Scores; Global Competitiveness Index (GCI), 2005 - 2006, Scores*, World Economic Forum (za odpowiednie lata).

Zmiany pozycji konkurencyjnej Polski na tle krajów UE-10 w badaniach prowadzonych przez WEF w latach 2004-2016 zilustrowano na wykresach 1 oraz 2. Trudno jest wskazać jednolitą tendencję w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki w całym okresie 2004-2016. W pierwszych latach po akcesji (2005-2006) nastąpiła wyraźna poprawa pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki. W latach 2007-2008 ta korzystna tendencja została odwrócona, ale w latach 2009-2010 miała miejsce ponownie poprawa. W efekcie tych zmian w rankingu Polski nastąpiła poprawa z 60 pozycji w 2004 r. do 39 pozycji w 2010 r. W następnych pięciu latach (2011-15) nastąpiło jednak odwrócenie (lub zatrzymanie) tego korzystnego trendu. W 2016 r. miała miejsce kolejna istotna poprawa pozycji, co umożliwiło zajęcie już 36 miejsca w rankingu. Było to najkorzystniejsze miejsce w całym okresie poakcesyjnym.

Ważnym elementem prezentowanej analizy było porównanie wyników uzyskiwanych przez Polskę z wynikami pozostałych nowych państw członkowskich (UE-10). Są to, jak wiadomo kraje, które w okresie transformacji (po 1990 r.) zanotowały największe sukcesy gospodarcze spośród wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Akcesja do Unii Europejskiej stała się impulsem do trwałych zmian i zbudowania w miarę trwałych i stabilnych podstaw ich rozwoju. Jednakże w rankingach konkurencyjności uzyskiwały one dość zróżnicowane wyniki (por. tabela 3 oraz wykresy 1 i 2). Na początku tego okresu konkurencyjność Polski (60 miejsce) była oceniana relatywnie najgorzej. Tylko Rumunia zajmowała dalsze (63) miejsce, a Bułgaria znajdowała się na podobnym 59 miejscu. Pozycja Polski znacznie odbiegała od pozycji zajmowanej przez państwa Grupy Wyszehradzkiej (GW-4). Czechy, Węgry i Słowacja zajmowały wówczas znacznie wyższe pozycje (odpowiednio:

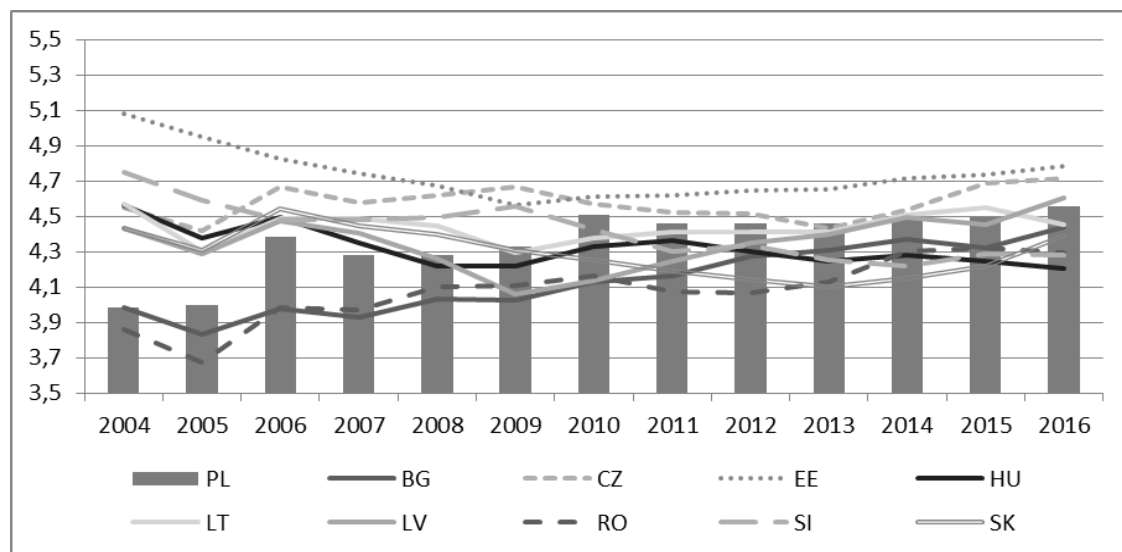
40, 39 oraz 43 miejsce). O wiele korzystniejsze miejsca zajmowały też państwa bałtyckie. Estonia, Łotwa i Litwa otrzymały odpowiednio: 20, 36 oraz 44 miejsce w rankingu WEF.

Wykres 1. Zmiany pozycji konkurencyjnej Polski na tle krajów UE-10 w badaniach prowadzonych przez World Economic Forum w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych jak w tabeli 3.

Wykres 2. Zmiany wartość wskaźnika GCI dla Polski na tle krajów UE-10 w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych jak w wykresie 1

W kolejnych latach aż do roku 2007 Polska nadal zajmowała gorszą pozycję niż pozostałe kraje GW-4 oraz państwa bałtyckie. W 2008 r. Węgry, a w 2009 r. Słowacja, Łotwa i Litwa

zajął pozycję gorszą niż Polska. W latach 2010-2012 Polska zajmowała już wyższą pozycję niż 7 spośród 10 nowych państw członkowskich. Taka sytuacja utrzymała się do końca analizowanego okresu (2016 r.). W rezultacie w 2016 r. tylko Estonia, Czechy i Łotwa zajmowały wyższe pozycje niż Polska (odpowiednio: 30, 31 oraz 35). W ten sposób, Polska, uzyskując 36 miejsce, poprawiła (w porównaniu z badanymi krajami) swoją pozycję w rankingu w największym stopniu. Poza Polską swoją pozycję poprawiły tylko Czechy, Łotwa oraz Bułgaria.

Warto podkreślić, że analizując dane zestawione w tabeli 3 i zilustrowane na wykresach 1 i 2, można jednoznacznie stwierdzić, że Polska zanotowała w latach 2004-2016 na tle badanych krajów największe sukcesy w poprawie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej swej gospodarki. O ile w przypadku Polski w rankingu WEF nastąpiła poprawa aż o 24 pozycje (o 0,58 pkt), to w przypadku Czech, Łotwy i Bułgarii poprawa wyniosła 9 pozycje (o 0,17 pkt. dla Czech i Łotwy oraz o 0,46 pkt. dla Bułgarii). Równocześnie 5 państw pogorszyło swoją pozycję: w tym Słowacja aż o 32 miejsca, Węgry - o 30 miejsc, Litwa i Słowenia - o 13 miejsc oraz Estonia - o 10 miejsc. To spowodowało, że Polska z kraju, który w 2004 zajmował jedną z najgorszych pozycji, stała się krajem o znacznie korzystniejszej pozycji w porównaniu z dwoma partnerami z Grupy Wyszehradzkiej (Słowacja, Węgry), jednym z państw bałtyckich (Litwa) oraz z Bułgarią, Rumunią i Słowenią²⁷.

Tak wysoki awans w przytaczanych raportach WEF przypisuje się w szczególności dynamicznemu wzrostowi PKB, zwłaszcza w okresie światowego kryzysu gospodarczego. Polska w całym badanym okresie poakcesyjnym wyróżniała się wśród nowych państw członkowskich UE najwyższym wskaźnikiem przyrostu PKB²⁸. Dzięki temu, pomimo odnotowanego pogorszenia stanu finansów publicznych, została ona uznana za jedną z najbardziej stabilnych makroekonomicznie gospodarek na kontynencie. Tę korzystną zmianę pozycji Polski przypisuje się także relatywnie dobremu systemowi edukacyjnemu oraz posiadaniu dużego rynku wewnętrznego. Zauważono również korzyści wynikające z poprawy funkcjonowania administracji państwowej²⁹.

Wnioski

Akcesja do Unii Europejskiej zapewniła Polsce i pozostałym krajom UE-10 szybki wzrost gospodarczy, przy jednoczesnej restrukturyzacji i modernizacji. Miało to istotny wpływ na poprawę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki.

Z zaprezentowanego w artykule przeglądu najważniejszych pozycji literatury wynika, że konkurencyjność gospodarki powinna być ujmowana w sposób dynamiczny, przez pryzmat

²⁷ Szerzej na temat pozycji konkurencyjnej Polski w rankingu międzynarodowej konkurencyjności WEF w 2016 r. zob.: Boguszewski P., *Globalny raport konkurencyjności 2016-17 Światowego Forum Ekonomicznego*, NBP, Warszawa 2016, s. 21-28.

²⁸ E. Molendowski, *10 Years of Membership in the European Union – Poland in Comparison with the Visegrad Group countries*, "Central European Review of Economics & Finance", 2015, Vol. 10, No. 4, pp. 5–18; E. Molendowski, *Dekada członkostwa w Unii Europejskiej - Polska na tle nowych państw członkowskich*, „Studia i Materiały Miscellanea Oeconomicae” 2016, nr 3, tom 1, s. 125-135.

²⁹ *The Global Competitiveness Report 2016–2017*, op. cit.

rozwoju dostępnych (krajowych i zagranicznych) czynników produkcji, umiejętności wykorzystywania szans związanych z postępem globalizacji oraz zdolności dostosowawczych firm, sektorów i całej gospodarki do zmieniających się warunków otoczenia zewnętrznego, a w efekcie - realizacji celów rozwojowych. Takie ujęcie konkurencyjności gospodarki zostało zaadoptowane przez autorów raportów *Global Competitiveness Report*, opracowywanych przez badaczy skupionych wokół Światowego Forum Ekonomicznego.

Z analizy Raportów World Economic Forum za lata 2004-2016 wynika jednoznacznie, że Polska zanotowała na tle nowych państw członkowskich (UE-10) największe sukcesy w poprawie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej swej gospodarki. Na początku tego okresu konkurencyjność Polski (60 miejsce) była oceniana znacznie gorzej niż w przypadku 9 spośród 10 analizowanych krajów. Jednak w 2016 r. Polska stała się już krajem o korzystniejszej pozycji w porównaniu z większością badanych krajów. Wyprzedzały ją tylko nieznacznie: Estonia, Czechy i Łotwa. Warto też dodać, że w 2016 r. w porównaniu z 2004 r. aż pięć spośród analizowanych krajów pogorszyło swoją pozycję. Były to: Słowenia (aż o 32 miejsca), Węgry (o 30 miejsc), Słowacja i Litwa (o 13 miejsc) oraz Estonia (o 10 miejsc).

Należy podkreślić, że tak znaczną poprawę swej pozycji konkurencyjnej Polska zawdzięcza dynamicznemu wzrostowi PKB, zwłaszcza w okresie światowego kryzysu gospodarczego. Autorzy analizowanych Raportów zauważają również pozytywny wpływ systemu edukacyjnego, wielkości rynku wewnętrznego oraz coraz sprawnej funkcjonującej administracji państwowej.

Zaprezentowane w artykule rozważania stanowiąc będą punkt wyjścia do dalszego etapu badań, w ramach którego przewiduje się szczegółową analizę czynników determinujących zmianę pozycji konkurencyjnej Polski na tle pozostałych nowych państw członkowskich UE.

BIBLIOGRAFIA

Alvarez I., Marin R., *FDI and technology as leveraging factors of competitiveness in developing countries*, Globelics 2010 8th International Conference: Making Innovation Work for Society: Linking, Leveraging and Learning, Conference Proceedings, University of Malaya, Kuala Lumpur, Malaysia 2010.

Boguszewski P., *Globalny raport konkurencyjności 2016-17 Światowego Forum Ekonomicznego*, NBP, Warszawa 2016.

Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*. [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską*, Tom 1., Bossak J., Bieńkowski W. (red.), Wydawnictwo SGH, Warszawa 2000.

Cho D., Moon H., *A nation's international competitiveness in different stages of economic development*, „Advances in Competitiveness Research”, 1998, Vol. 6, No. 1, s. 5-19.

Gomułka M., Czajkowski Z., *Konkurencyjność międzynarodowa- pojęcie i metodologia pomiaru; Materiały do dyskusji*. [w:] Bieńkowski W., Weresa M.A. (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2008.

Howes C., *U.S Competitiveness and Economic Growth [w:] Competitiveness Matters: Industry and Economic Performance in the U.S.*, Howes C., Singh A., (red.), The University of Michigan Press, 2000.

Jagiełło, E.M., *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Poltext, Warszawa 2008.

Karodia A. et al., *International Competitiveness, Globalization and Technology for Developing Countries* „Singaporean Journal of Business Economics and Management Studies”, 2014, Vol. 12, No. 9, s. 25-34.

Kojima K., Ozawa T., *Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage*, „Hitotsubashi Journal of Economics”, 1985, Vol. 26, s. 133-145.

Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs”, 1994, Vol.73, No 2, s. 28-44.

Lorz J. O., *Standortwettbewerb bei internationaler Kapitalmobilität: eine modelltheoretische Untersuchung*, „Kieler Studien“, 1997, Vol. 284, Kiel.

Majewska-Bator M., *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*. Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań, 2010.

Martin R., *A study on the factors of regional Competitiveness. Final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy*, University of Cambridge, Cambridge 2003.

Miozzo M., Walsh V., *International Competitiveness and Technological Change*, Oxford University Press, New York 2006.

Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.

Misala J; Misztal P., Młynarzewska I., Siek E., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski w okresie 1990-2007*, Politechnika Radomska, Radom 2008.

Molendowski E., *10 Years of Membership in the European Union – Poland in Comparison with the Visegrad Group countries*, “Central European Review of Economics & Finance”, 2015, Vol. 10, No. 4, pp. 5–18.

Molendowski E., *Dekada członkostwa w Unii Europejskiej - Polska na tle nowych państw członkowskich*, „Studia i Materiały Miscellanea Oeconomicae” 2016, nr 3, tom 1, s. 125-135.

Mrak M., *Globalization: Trends, Challenges and Opportunities in Countries in Transition*, IDO, Vienna 2000.

Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.

Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar* [w]: Bieńkowski W., Weresa M.A. (red.), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2008.

Reinert E., *Competitiveness and its predecessors – a 500 year across national perspective*, „Structural Change and Economic Dynamics”, 1995, Vol. 6, s. 23-42.

Siebert H., *Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour*, „The World Economy”, Vol. 29, 2006, No. 2, 137-159.

The Global Competitiveness Report 2016–2017, Klaus Schwab (ed.), World Economic Forum, Geneva 2016.

Weresa M. A., *Definicje, determinanty oraz sposoby pomiaru konkurencyjności krajów* [w:] *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, „Prace i Materiały” 2008 nr 284, SGH, Warszawa.

World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2014-2015*, WEF, Geneva 2014.

Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, PWN, Warszawa 2001.

Wziętek-Kubiak A., *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, „Ekonomista”, 2001 nr 4, s. 471-491.

Żmuda M., Molendowski E., *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2016 nr 3 (81).

DŁUG PUBLICZNY W WYBRANYCH PAŃSTWACH EUROPY ŚRODKOWO - WSCHODNIEJ

Streszczenie

Celem pracy było przedstawienie problemu długu publicznego jako kwestii służącej do oceny sektora publicznego oraz w szerszym zakresie polityki gospodarczej państwa. Określono definicję długu wraz z jego rodzajami, podano warianty obliczania wielkości zadłużenia. Przykładem, który posłużył do zilustrowania celu pracy, było przybliżenie długu publicznego w państwach Europy Środkowo-Wschodniej (Czechy, Polska, Słowacja i Węgry). Wzrost długu publicznego i wynikające z tego konsekwencje mają negatywne oddziaływanie na gospodarkę państwa i jego ocenę na arenie międzynarodowej. W pracy rekomendowano działania redukujące wielkość długu publicznego.

GENERAL GOVERNMENT DEBT IN SELECTED CENTRAL EASTERN COUNTRIES

Summary

The aim of the paper was to present the problem of public debt as a matter for the assessment of the public sector and the broader economic policy of the state. The definition of debt with its types was given and variants of calculation of debt size were included. Countries of Eastern Central Europe (Czech Republic, Poland, Slovakia and Hungary) were taken as examples to illustrate the problem of general government debt. The increase in public debt and the consequent consequences have a negative impact on the state economy and its assessment on the international scene. The paper includes recommendations how to reduce general government debt.

Keywords: general government debt, amount of general government debt as % of GDP, Central Eastern Europe.

Wstęp

Sytuacja w finansach publicznych związana z wysokością deficytu budżetowego i długu publicznego stanowi jeden z czynników oceniających sytuację gospodarczą danego kraju. Można tą sytuację uznać za wyznacznik pozycji konkurencyjnej, ponieważ konsekwencje wysokiego długu publicznego mogą być dokuczliwe dla funkcjonowania gospodarki. Dług publiczny, w którego skład wchodzi obciążenie i bony skarbu państwa, podlega ocenie przez agencje ratingowe dzięki czemu pośrednio weryfikowana jest polityka gospodarcza rządu. W

¹ dr Andrzej Paczoski – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Katedra Polityki Gospodarczej.

pracy analiza problematyki długu publicznego została oparta na przykładzie Państw Europy Środkowo – Wschodniej (ESW).

1. Istota pojęcia długu publicznego

Dług publiczny to całkowite zobowiązania władz publicznych wynikające z zaciągniętych pożyczek, którymi są wyemitowane obligacje i bony skarbowe. Wielkość długu wynika ze skumulowanych deficytów budżetowych z poprzednich lat i powstających z tego zobowiązań, które są obciążeniami dla finansów publicznych.

Biorąc pod uwagę podmioty publiczne, które odpowiadają za powstanie długu publicznego - wyróżniono następujące przykłady: instytucje centralne państwa (budżet państwa), jednostki samorządu terytorialnego (samorzady regionalne i lokalne będące zdecentralizowanymi organami państwa, dysponujące budżetami zaliczanymi do finansów publicznych) oraz instytucje powołane do wykonywania określonych zadań (fundusze celowe, agencje państwowe). Wskazana uwaga nie jest uniwersalnym założeniem, ponieważ poszczególne państwa mogą różnie ustawowo definiować system finansów i instytucji publicznych, które zaciągają pożyczki.

W metodologii międzynarodowych organizacji, takich jak m. in. ONZ, MFW, OECD i UE dług publiczny określany jest jako wszystkie zebrane zobowiązania Skarbu Państwa i innych instytucji sektora publicznego które stały się pożyczkobiorcami.²

Podstawowym źródłem powstania długu przez zaciągnięcie pożyczek jest pojawienie się deficytów w budżetach jednostek publicznych i potrzeba ich pokrycia.³

W metodologii badań nad długiem publicznym zostały wyróżnione następujące rodzaje długu publicznego:

- dług dobrowolny – przymusowy;
- dług krajowy – zagraniczny;
- dług krótkoterminowy – długoterminowy;
- dług brutto – netto;⁴
- dług nominalny – realny;
- dług centralny – regionalny/lokalny;
- dług jawny – ukryty.

Wymienione rodzaje długu publicznego są pomocne dla analizy źródeł jego powstania, wysokości oraz podejmowania działań w celu ich obniżenia.

Dług dobrowolny wynika z braku presji przy podjęciu decyzji o finansowaniu długu przez osoby lub instytucje, które samoistnie pożyczają władzom publicznym pieniądze. Dług

² A. Borodo, *Polskie prawo finansowe*, Dom Organizatora, Toruń 2003, s. 236.

³ M. Kosek – Wojnar, S. Owsiak, K. Surówka, *Podstawy teorii finansów publicznych*, Akademia Ekonomiczna W Krakowie, Kraków 1994, s. 156.

⁴*Ibid.*, s. 157.

przymusowy odnosi się do sytuacji, gdy pożyczki dla pokrycia zobowiązań państwa są wymuszone i zbliżone do zasad obciążen podatkowych.

Dług krajowy dotyczy zadłużenia emitowanego na rynek wewnętrzny, najczęściej posiadaczami papierów dłużnych są obywatele i instytucje danego kraju. Zadłużenie jest w walucie rodzimej. Dług zagraniczny emitowany jest z przeznaczeniem na sprzedaż zagranicznym osobom i instytucjom oraz denominowany jest w walucie obcej.

Dług krótkoterminowy (płynny) związany jest z nagłymi sytuacjami związanymi z zapotrzebowaniem na pieniądze przez sektor publiczny, dotyczy okresu jednego roku bądź do trzech lat. Dług długoterminowy obejmuje kredyty i pożyczki państwa związane z finansowaniem inwestycji majątkowych (proces ich powstawania jest długoterminowy).

Dług brutto odnosi się do całkowitej wielkości zadłużenia wobec wierzycieli krajowych i zagranicznych. Natomiast dług netto to pomniejszenie długu brutto o należności władz publicznych od innych podmiotów (np. zaległości podatkowe, dywidendy).⁵

Dług nominalny to wielkość bieżących zobowiązań państwa odnoszących się do wartości początkowej kapitału zwiększonej o wzrost wartości kapitału przez indeksację lub kapitalizację. Dług realny dotyczy wysokości długu skorygowanego o wskaźnik wzrostu cen (inflację).

Dług centralny jest to zobowiązanie zaciągnięte przez władze państwowe (tzw. budżet centralny państwa), dług regionalny/lokalny obejmuje zobowiązania jednostek samorządu terytorialnego (regiony lub jednostki lokalne władzy publicznej).

Dług jawny to wszystkie zobowiązania państwa wobec osób i instytucji posiadających papiery dłużne państwa wykazywane w danych opisujących stan finansów publicznych. Dług ukryty to inne zobowiązania państwa związane z przyszłymi płatnościami, przede wszystkim prawami do świadczeń emerytalno – rentowych.⁶ Np. w związku z niekorzystną sytuacją demograficzną, finanse publiczne mogą być w przyszłości obciążone zwiększonymi wydatkami na świadczenia emerytalne, które zostaną sfinansowane przez zaciągnięcie zobowiązań finansowych.

2. Metodologie liczenia długu publicznego

Szacowanie wielkości długu publicznego związane jest z określoną metodologią, która tworzona jest w układzie międzynarodowym. Próby tworzenia jednolitej metodologii liczenia długu są potrzebne dla transparentności sytuacji finansowej sektora publicznego oraz mają służyć analizie porównawczej. Przykładami uniwersalizacji pomiaru długu publicznego są: System Rachunków Narodowych (SNA 93), Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych (ESA 95 i modyfikacja tego systemu ESA 2010) oraz kryteria z Maastricht (EDP).

SNA 93 jest najbardziej rozpowszechnionym na świecie systemem opisującym (obliczającym) stan finansów publicznych, który wykorzystują w publikacjach m.in. MFW,

⁵ A. Daniłowska, *Dług publiczny – jego struktura, przyczyny, rozmiary i skutki*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie nr 72/2008, s. 109.

⁶ A. Łaszek, *Metodologia szacowania długu ukrytego*, www.dlugpubliczny.org.pl

Bank Światowy, ONZ i OECD. Niewiele różniącą się metodologię opracował Eurostat dla państw UE, która została zatwierdzona przez Komisję Europejską - system ESA 95.

W mechanizmie SNA 93 oraz ESA 95 przy obliczaniu wielkości długu wykorzystywana jest formuła memoriałowa, co oznacza, że wielkość zadłużenia szacowana jest w sytuacji powstania, a nie momentu napływu lub odpływu pieniędzy. Wielkość zadłużenia określana jest w wartościach rynkowych, nie nominalnych.⁷ Według tych ustaleń brany jest pod uwagę zakres podmiotowy i przedmiotowy długu publicznego. Oba systemy wyznaczają instytucje, związane z finansami publicznymi, których zobowiązania będą wliczane do długu: podmioty publiczne dostarczające (finansujące) nierynkowe dobra i usługi, instytucje niekomercyjne (osoby prawne) funkcjonujące nierynkowo, kontrolowane i finansowane przez sektor publiczny oraz autonomiczne fundusze emerytalne. Natomiast sektor finansów publicznych włączony w powyższą metodologię dotyczy następujących podsektorów: centralnych finansów publicznych (budżet centralny państwa), lokalnych finansów publicznych (niekomercyjne instytucje obejmujące lokalny obszar gospodarczy, finansowany przez samorządowe władze lokalne), władz publicznych państw federalnych (niekomercyjne instytucje nadzorowane przez władze federalne, które nie należą do poziomu centralnego i lokalnego władzy publicznej), funduszy ubezpieczeń społecznych (związany ze wszystkimi centralnymi i lokalnymi instytucjami odpowiadającymi za świadczenia społeczne).⁸ Wskazane założenia nie dotyczą zadłużenia jednostek publicznych samofinansujących się i działających komercyjnie.

W układzie przedmiotowym do zadłużenia publicznego, w formule ESA 95, wliczane są następujące pozycje: gotówka i depozyty, papiery wartościowe, pożyczki, inne rachunki wymagalne, udziały, inne akcje i rezerwy techniczno – ubezpieczeniowe.⁹

Założenia z Maastricht określające dług publiczny różnią się od metodologii ESA 95. W tym pierwszym pomijane są finansowe instrumenty pochodne, rachunki wymagalne, udziały i akcje z rezerwą techniczno – ubezpieczeniową (rezerwa funduszy emerytalnych – zainwestowane składki należące do publicznych kapitałowych funduszy emerytalnych).¹⁰ Taka metodologia powoduje ukrycie części długu publicznego.

W 2013 roku Parlament Europejski przyjął nowy standard rachunków narodowych ESA 2010.¹¹ Nowy system wymaga uwzględnienia w długu zobowiązań rentowo – emerytalnych (tzw. dług ukryty). W związku z tym wydane zostało Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE zobowiązujące państwa unijne do podawania informacji o szacunkowych zobowiązaniach emerytalno – rentowych.¹² Podanie wielkości długu publicznego jawnego lub ukrytego ustala się w formie brutto lub netto, zależnie od horyzontu

⁷ D. Malinowski, *Dług publiczny w ujęciu ekonomicznym i prawnym. Zmienność długu publicznego w wybranych gospodarkach pozaeuropejskich po 2007 roku na tle państw UE*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno – Społecznego. Studia i Prace” SGH nr 2/2015, s. 80.

⁸ *Ibid.*, s. 82.

⁹ K. Polarczyk, *Zakres długu publicznego, Definicje i Statystyka*, „Biuro Studiów i Ekspertyz” nr 234/2005, Kancelaria Sejmu, s. 6, 11 – 12.

¹⁰ L. Neumann, A. Paczoski, *Wskaźniki polityki budżetowej państw UE wobec Paktu Stabilności i Wzrostu oraz ich wpływ na PKB per capita*, „Polityka Gospodarcza” nr 22/2014, s. 75 – 76.

¹¹ Mechanizm ten wszedł w życie w 2017 roku.

¹² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 549/2013 z 21 maja 2013 r.

czasowego. We wskazanym problemie pojawiają się następujące zagadnienia definiowane przez Komisję Europejską:

- ustalenie zobowiązań w stosunku do osób aktualnie uprawnionych do emerytur i rent oraz nabyte prawa emerytalno – rentowe ubezpieczonych; szacowanie wysokości wypłat świadczeń emerytalno – rentowych do chwili śmierci beneficjentów; określenie do jakiej wysokości emerytury/renty osoby są uprawnione na podstawie dotychczasowych składek (przy obliczonej wysokości emerytury dla uprawnionych osób można określić wielkość zobowiązań dla osób ubezpieczonych);
- identyfikacja zobowiązań wobec emerytów/rencistów oraz ubezpieczonych, potrzeba doliczenia prognozowanych przyszłych składek do zobowiązań wobec ubezpieczonych;
- do systemu emerytalno – rentowego dołączają kolejne osoby, opłacające składki, mające uprawnienia do świadczeń, przy nieokreślonym horyzoncie czasowym można prognozować zobowiązania emerytalno – rentowe państwa netto.¹³

Uniwersalizacja obliczenia długu publicznego w układzie międzynarodowym jest istotna dla publikacji statystycznych i analizy porównawczej w skali międzynarodowej.

W analizie empirycznej pracy wykorzystano relację długu publicznego do PKB (wielkość relatywna), która ma duże walory analityczne wskazując jaka część powstałego w danym roku PKB należałoby przeznaczyć na pokrycie zobowiązań państwa. Dlatego tempo wzrostu gospodarczego i powstały PKB ma w tej relacji duże znaczenie, im wyższy tym potencjalnie wskaźnik długu publicznego spada, przy założeniu że wartość pieniężna (nominalna) długu nie wzrasta zbyt gwałtownie.

3. Zmiany w wielkości długu publicznego na świecie

Przełom XX i XXI wieku to okres wzrostu długu publicznego w państwach rozwiniętych gospodarczo. Uznając bezpieczną wielkość długu publicznego na poziomie nieprzekraczającym 60% PKB (w UE ten poziom ustalono w kryteriach konwergencji z Maastricht oraz Pakcie Stabilności i Wzrostu), zaobserwowano że w przedziale lat 1960 – 1990 ten poziom nie był przekraczany. Po 1990 roku nastąpił wzrost poziomu długu powyżej rekomendowanej wysokości. W pierwszej dekadzie XXI wieku wielkość zadłużenia publicznego przekroczyła 100% PKB w państwach rozwiniętych gospodarczo. Taka wielkość występowała po II wojnie światowej i była spowodowana wydatkami związanymi z wysiłkiem militarnym i potrzebą pozyskania pieniędzy na odbudowę zniszczonych wojną państw.

Problemem przyrostu długu publicznego na początku XXI wieku jest jego roczna dynamika, rzędu średnio 8 – 22% rocznie. Powoduje to zagrożenie dla stabilności finansów publicznych w związku z dużą sumą zobowiązań i rosnącymi w związku z tym kosztami jego obsługi.

Według M. Białoszewskiego i M. Miszewskiego można dostrzec różnice między źródłami i strukturą zadłużenia w połowie XX wieku (po II wojnie światowej) a sytuacją na początku

¹³ L. Neumann, A. Paczowski, *op. cit.*, s. 75 – 76.

XXI wieku. Zadłużenie publiczne w okresie 1945 – 52 związane było z następującymi uwarunkowaniami:

- zadłużeniu towarzyszyła niewielka skala redystrybucji budżetowej;
- pieniądze z długu finansowały odbudowę zniszczeń wojennych;
- dług ograniczano przez redukcję wydatków publicznych (z akceptacją społeczną);
- długi państw miały specyficzny i wyjątkowy charakter (różne zasady zaciągania długu);
- dług najczęściej w całości był w posiadaniu poszczególnych państw, rzadko wierzycielami były obce państwa;
- nie funkcjonowały globalne rynki finansowe, które finansowały i obracały długiem publicznym.

Na początku XXI wieku problem długu publicznego miał odmienny charakter i związany był z następującymi problemami:

- dług powstaje w warunkach permanentnego deficytu budżetowego i znacznych wydatków budżetowych, związanych z wydatkami sztywnymi;
- powiększanie długu służy utrzymaniu wysokiego poziomu konsumpcji, co staje się kapitałem ekipy politycznej będącej u steru władzy;
- dług finansowany jest często przez globalne rynki finansowe (pozostaje w portfelach innych państw i zagranicznych instytucji finansowych), co powoduje dyktat warunków zaciąganych zobowiązań.¹⁴

Powyższe przykłady warunkujące dług publiczny stają się niebezpieczne dla finansów publicznych. Wzrost długu, stan ciągłego deficytu budżetowego, duża skala wydatków publicznych, „rozproszenie” długu na międzynarodowym rynku finansowym może: destabilizować finanse państwa, wprowadzać ryzyko wahań związanych z obrotem papierów dłużnych państwa, powodować wysokie koszty obsługi długu, grozić utratą płynności budżetu państwa włącznie z jego bankructwem. Kolejne emisje obligacji i bonów skarbowych mogą służyć pokryciu zobowiązań wynikających z „wcześniej” powstałego długu. Pieniądze pozyskane z „aktualnego” zadłużenia nie służą inwestycjom i konsumpcji publicznej natomiast obejmują pokrycie „starych” zobowiązań państwa.

Dostępne dane Banku Światowego wskazują na ciągły wzrost długu publicznego na świecie¹⁵:

- 2010 – 78,75% PKB;
- 2011 - 82,52% PKB;
- 2012 – 87,60% PKB;
- 2013 – 89,53% PKB.

Podano dane skumulowanego zadłużenia wszystkich państw świata w relacji do całkowitego PKB (dostępne dane z początku marca 2017 roku). Globalny trend wzrostu

¹⁴ M. Bałtowski, M. Miszewski, *Przeobrażenia cywilizacyjne a zmiany modelu polityki gospodarczej*, „*Ekonomista*” nr 3/2014, s. 443 – 444.

¹⁵ Skumulowane dane dotyczące zadłużenia wszystkich państw do PKB na podstawie danych ze strony World Bank.

zadłużenia obserwowany jest również w większości poszczególnych państw świata, również w grupie państw związanych z m. in. z OECD i UE. W przypadku państw OECD wielkość długu publicznego zmieniała się na początku XXI wieku, zarejestrowano zarówno lata wzrostu, jak i obniżenia tego wskaźnika.

W tabelicy 1. podano wielkości długu publicznego w wybranych grupach państw.

Tabela 1. Wielkość długu publicznego jako % PKB w państwach OECD, UE oraz ESW (2000 – 2015)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
OECD*	66,2	68,1	68,5	63,0	61,5	60,6	57,9	56,5	62,4	72,8	74,3	76,8	86,2	81,7	87,9	83,2
UE	60,6	59,8	59,3	60,8	61,3	61,9	60,5	57,9	61,0	73,1	78,5	81,1	83,8	85,5	86,8	85,2
ESW	39,5	40,0	41,4	43,4	43,2	42,2	42,5	41,8	43,7	49,4	53,2	54,6	57,3	58,2	55,8	55,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurostat, OECD Economic Outlook, World Bank.

* dług publiczny podany według metodologii National Accounts SNA 1993, dla Australii i USA według SNA 2008.

Zaprezentowane dane za okres 2000 – 2015 dotyczą średnich wielkości długu publicznego (% PKB) dla poszczególnych grup państw.

W państwach OECD wielkość długu wzrosła od początku okresu (2000) z 66,2 % PKB do 83% PKB (2015). Nie był to wzrost permanentny, w latach 2003 – 2007 wielkość długu obniżyła się. Od 2008 roku do 2012 roku dług wzrastał, czego przyczyną były konsekwencje związane ze światowym kryzysem finansowym (który pojawił się po 2007 roku na świecie). Skutki kryzysu związane ze spadkiem PKB, zmniejszeniem wpływów budżetowych, potrzebami utrzymania wydatków publicznych związanych z obowiązkami państwa oraz programami stymulowania koniunktury gospodarczej powiększały potrzeby pożyczkowe państw. W 2013 roku dług publiczny obniżył się, w kolejnym roku wzrósł i w 2015 ponownie spadł. W tej grupie państw najwyższy poziom długu miała Japonia, a najniższy Estonia.¹⁶

W UE wysokość długu według kryteriów konwergencji nie powinna przekraczać 60% PKB. Od 2000 do 2008 roku średni poziom długu publicznego w UE był z niewielkimi odchyleniami na wskazanym poziomie. Od 2009 roku nastąpił jego przyrost powyżej rekomendowanego i od 2013 roku ustabilizował się na poziomie ok. 85% PKB. W UE najwyższy poziom długu miała Grecja, a najniższy, podobnie jak przypadku państw OECD, Estonia.¹⁷

Państwa Europy Środkowo – Wschodniej miały zbliżony trend w kształtowaniu się wysokości długu publicznego podobny do państw OECD i UE (do której należą). Od 2000 roku stwierdzono niewielki wzrost długu, który ustabilizował się powyżej 40% PKB (w latach 2001 – 2008). Od 2009 roku w którym większość państw najbardziej odczuło skutki światowego kryzysu finansowego (spadki PKB); również w państwach ESW powiększył się dług publiczny. Jego poziom wzrastał do 2013 roku (58,2% PKB), nie przekraczając wielkości

¹⁶ Japonia na początku badanego okresu (2000) miała dług na poziomie 144,5% PKB i 246,6% PKB w 2014 roku; Estonia odpowiednio 6,8% PKB i 12,9% PKB (2015).

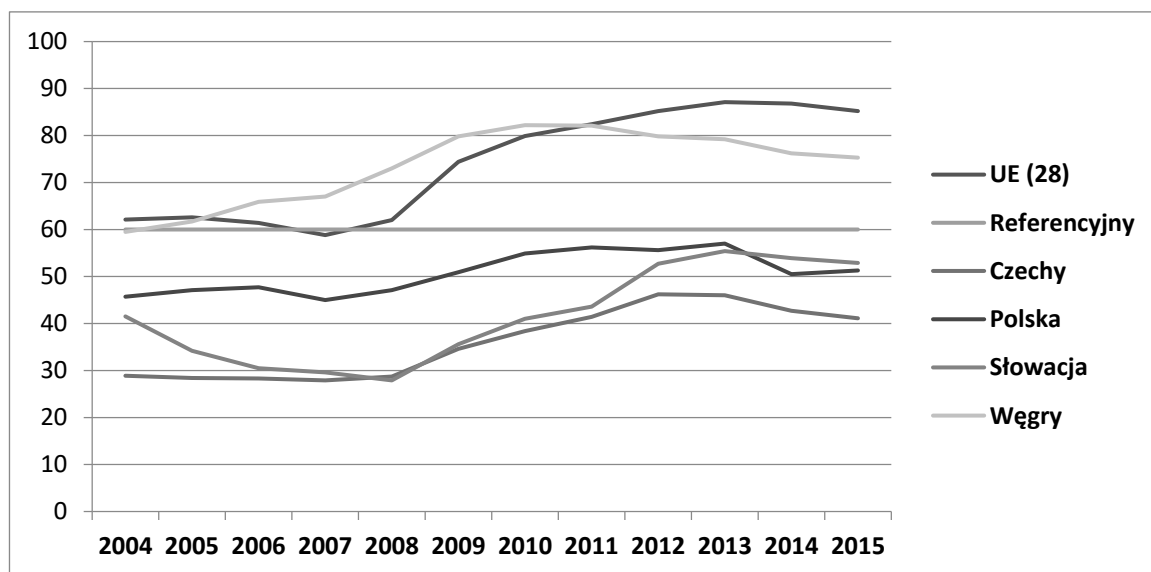
¹⁷ Grecja na początku badanego okresu (2000) miała dług na poziomie 104,9% PKB i 176,9% PKB w 2015 roku; Estonia odpowiednio 6,8% PKB i 12,9% PKB.

referencyjnej (60% PKB). W latach 2014 – 2015 dług utrzymywał się na poziomie 55% PKB. Wielkości długu publicznego w ESW są niższe od średnich poziomów tego wskaźnika w krajach OECD i UE, gdzie wartości te wynoszą przeszło 80% PKB. Wskazane porównanie może być dyskusyjne ze względu na skalę – cztery państwa ESW wobec kilkudziesięciu państw (efekt statystyczny) należących do OECD i UE. W podanych ugrupowaniach przez efekt dużej liczby państw (efekt statystyczny), z których powstały wartości średnie, znajdują się zarówno kraje z niskimi, jak i wysokimi wielkościami długu publicznego.

4. Dług publiczny w krajach ESW

Jak wskazano, dług publiczny w państwach ESW jest niższy niż średnio w ugrupowaniu OECD oraz UE. Na rys. 1. przedstawiono wielkość zadłużenia w państwach wchodzących w skład ESW (w okresie 2004 – 2015).

Rysunek 1. Dług publiczny w wybranych Krajach Europy Środkowo - Wschodniej (% PKB) latach 2004 – 2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Dla przedstawienia zmian wielkości długu publicznego wybrano okres 2004 – 2015. Powodem wyboru 2004 roku (początek danych) stało się przystąpienie państw ESW do UE, co pozwala na odnoszenie wielkości długu publicznego w tych państwach do rekomendowanego poziomu 60% PKB oraz średniego w UE. Krajami, które nie przekroczyły poziomu 60% PKB długu publicznego i miały jego poziom niższy od średniej UE, były Czechy, Polska i Słowacja. Węgry, jedynie w 2004 roku miały poziom długu publicznego na rekomendowanym poziomie. Trend wzrostu długu w analizowanych państwach jest zbieżny z sytuacją rejestrowaną w innych państwach. Od 2009 roku nastąpił wzrost jego poziomu do 2012 roku spowodowany

przez skutki światowego kryzysu finansowego. Od 2013 roku rejestrowany był spadek wielkości długu. W Polsce od 2014 roku pojawił się niewielki trend wzrostowy długu publicznego.

W tabeli 2. przedstawiono strukturę długu publicznego w państwach ESW uwzględniający poszczególne podmioty sektora publicznego: budżetu państwa (central government), regionalnych jednostek terytorialnych/jednostek federalnych (state government), lokalnych jednostek terytorialnych (local government) oraz funduszy ubezpieczeń społecznych (*social security funds*).

Tabela 2. Struktura długu publicznego według źródła powstania w państwach ESW wobec UE w 2015 roku (%)

Jednostka sektora publicznego	UE (28)	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
Budżet państwa	83	94	88	97	99,5
Regiony	8
Jednostki lokalne	7	6	9	3	.
Fundusze ubezpieczeń społecznych	2	.	3	.	0,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie Structure of government debt, ec.europa.eu/eurostat/statistics, podane dane są wielkościami przybliżonymi.

Według dostępnych danych z 2015 roku (stan na początek kwietnia 2017 roku) największa część długu publicznego w państwach ESW - przeszło 90% - przypadała na centralny budżet państwa, co jest zbliżone do tendencji rejestrowanej w UE – przeszło 80%. Żadnego udziału w wielkości długu publicznego nie mają regiony. Niewielki udział w zadłużeniu (poniżej 10%) wykazywały jednostki lokalne (poza Węgrami, które nie podawały zadłużenia tych jednostek). Niewielkie zadłużenie występowało w funduszach ubezpieczeń społecznych, które stwierdzono jedynie w Polsce i na Węgrzech. W przypadku jednostek publicznych odpowiedzialnych za dług publiczny w 28 państwach UE do wysokości długu przyczyniały się również regiony, które były drugie pod względem wielkości zadłużenia po budżecie państwa, na kolejnych miejscach znajdowały się odpowiednio jednostki lokalne i fundusze ubezpieczeń społecznych.

W tabeli 3. przedstawiono zobowiązania państw ESW wynikające z obsługi długu publicznego w stosunku do średniej UE w okresie 2010 – 2015.¹⁸

Tabela 3. Zobowiązania związane z obsługą długu publicznego w państwach ESW oraz w UE (jako % PKB) w okresie 2010 - 2015

	2010*	2011*	2012	2013	2014	2015
UE (28)	13,04	12,13	13,15	12,49	9,08	8,47
Czechy	0,82	0,47	0,51	0,58	0,48	0,34
Polska	5,25	6,74	6,70	7,36	6,97	6,56
Słowacja	0,06	0,05	0,04	0,03	0,04	0,03
Węgry	9,43	8,33	8,75	8,00	7,83	9,20

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat.

¹⁸ W analizie nie uwzględniono danych sprzed 2010 roku z uwagi na ich brak na stronie Eurostatu.

* Średnia dla 27. państw UE, bez Austrii dla której w tym okresie nie było dostępnych danych.

Wśród państw ESW występuje zróżnicowanie wynikające z obciążeń spłaty długu publicznego – najmniejsze mają Czechy i Słowacja, które jednocześnie mają niski dług publiczny. Największe zobowiązania wynikające z zadłużenia ponosiły Węgry, kraj o największym poziomie zadłużenia w ESW. Ponadto w tym kraju nastąpiło zwiększenie obciążeń spłat wynikających z długu publicznego. Polska miała mniejsze koszty obsługi długu od Węgier, ale zdecydowane większe od Czech i Węgień. Wszystkie państwa miały niższe obciążenia od średniej państw UE. Jedynie Węgry w 2015 roku miały tę wielkość większą od średniej państw UE. W Czechach i Polsce wielkość zobowiązań państwa wobec dłużników zmniejszyła się, na Słowacji poziom ten był na stałym niskim poziomie.

W tabeli 4. podano informacje o ratingu długu omawianych państw (zadłużenie długoterminowe w walucie zagranicznej), który wartościuje wiarygodność dłużników.

Tabela 4. Rating państw ESW według agencji Moody's, Standards & Poor's oraz Fitch (w 2000 oraz w połowie 2015 roku, zadłużenie długoterminowe w walucie zagranicznej)

Państwo	Moody's		Standards & Poor's		Fitch	
	2000	2015	2000	2015	2000	2015
Czechy	Baa1	A1	A-	AA-	BBB+	A+
Polska	Baa1	A2	BBB+	BBB+	BBB+	A-
Słowacja	Ba1	A2	BB+	A+	BB+	A+
Węgry	Baa1	Baa3	BBB+	BBB-	BBB+	BBB-

Źródło: opracowanie własne na podstawie countryeconomy.com, www.tradingeconomics.com/czech/rating, www.tradingeconomics.com/hungary/rating, www.tradingeconomics.com/poland/rating, www.tradingeconomics.com/slovakia/rating oraz www.finance.wf.gov.pl

W opisie wiarygodności kredytowej posłużono się ratingami najbardziej liczących się instytucji na świecie (Moody's, Standards & Poor's oraz Fitch), które przyznają oceny jakości zadłużenia poszczególnym państwom (oceniane są również podmioty gospodarcze oraz jednostki samorządu terytorialnego). Najwyższe oceny (poziom AAA) nadaje pełną wiarygodność dłużnika, niższe oceny (poziom dwóch AA i analogiczne kolejne litery B i C) wskazują na gorszą wiarygodność zobowiązań poszczególnych dłużników.

Dane opisujące rating w 2000 roku (początkowy okres badań) i w 2015 roku (końcowy okres badań) pokazują zmiany zachodzące w ocenie państw ESW. Najlepszy rating i wzrost notowań wiarygodności kredytowej zarejestrowano w Czechach. W Polsce występuje podobna sytuacja, ale agencja Standards & Poor's utrzymuje (pomimo w pewnym momencie wzrostu notowań Polski) taki sam poziom oceny (BBB+). Słowacja to państwo, w którym nastąpił wyraźny wzrost oceny wiarygodności kredytowej z najniższego poziomu wśród państw ESW. Najgorszy wynik na koniec badanego okresu zarejestrowano na Węgrzech i jest to ocena gorsza niż na początku rozpatrywanego okresu. Potwierdzeniem słabej oceny Węgień według agencji ratingowych są wskazane w pracy wysoki poziom długu publicznego i duże zobowiązania państwa wynikające z jego obsługi.

5. Rekomendowane działania wobec długu publicznego

Dług publiczny w grupie państw ESW jest relatywnie niski w stosunku do średniego poziomu UE i państw OECD (w stosunku do PKB). Jednak negatywne skutki wynikające z zadłużenia sektora publicznego i możliwości jego wzrostu (spadek koniunktury gospodarczej, recesja, ciągle zapotrzebowanie państwa na środki finansowe związane z powinnościami sektora publicznego lub realizacji różnych programów sektora publicznego) powinny skłaniać państwa do sukcesywnego obniżania wielkości długu publicznego. Dotyczy to również państw ESW, które jak wskazano, nie mają zbyt dużego zadłużenia w stosunku do innych państw UE.

Polityka stałego obniżania długu publicznego a przez to zobowiązań z tego wynikających sprzyja poprawie wizerunku gospodarczego państwa (wysoka ocena ratingowa). Powoduje to zredukowanie kosztów obsługi długu publicznego, zmniejsza rentowność (odsetki) od ewentualnych nowych emisji papierów dłużnych Skarbu Państwa, spada cena ubezpieczenia od zagrożenia bankructwa emitenta obligacji, nie wymusza zwiększania podatków bądź wprowadzania nowych obciążeń fiskalnych.

W sytuacji złej koniunktury gospodarczej, kiedy wpływy do budżetu maleją, państwo, potrzebując pieniędzy, może zacząć pożyczać pieniądze przez emisję papierów dłużnych. Jeżeli posiadało niewielki dług publiczny z poprzednich lat, to może go bezpiecznie powiększać.

Przygotowaniem do takiej sytuacji jest wykorzystanie dobrej koniunktury gospodarczej w kraju, gdy rosnący PKB pozwala na większe i stabilne wpływy do budżetu państwa. W takiej sytuacji należałoby wykorzystać zwiększone dochody państwa na spłatę (częściową lub całkowitą) długu publicznego. Jednocześnie należałoby szukać oszczędności w sektorze publicznym przez zmniejszenie wydatków publicznych, prywatyzację niektórych obszarów zaangażowania państwa oraz ukształtować skuteczny system fiskalny. Ostatni przykład, związany z obciążeniami podatkowymi, dotyczy ustalenia przyjaznych zasad podatkowych: niskie obciążenia podatkowe¹⁹, czytelne i proste regulacje fiskalne, stałość reguł podatkowych związane z przewidywalnością takiego systemu (nie wprowadzanie częstych zmian w prawie podatkowym), zmniejszenie restrykcyjności administracji fiskalnej (domniemanie niewinności podatnika, ograniczenie ilości i dokuczliwości kontroli administracji skarbowej) itp.

Przedstawiony w pracy dług publiczny państw ESW (w okresie 2000 – 2015) wydaje się być na bezpiecznym poziomie (z wyjątkiem Węgier). Jego poziom był niższy od długu publicznego występującego w państwach rozwiniętych gospodarczo (niemających doświadczeń z systemem komunistycznym) oraz rekomendowanego poziomu 60% PKB.

¹⁹ Zależność przedstawiona na Krzywej Laffera wskazuje, że zwiększanie obciążeń podatkowych doprowadza do spadku wpływów do budżetu państwa.

Wnioski

Dług publiczny jest jednym ze wskaźników wartościujących politykę gospodarczą państwa. Rozpatrywane są różne rodzaje długu publicznego. Ustalono uniwersalne, międzynarodowe metodologie definiujące i określające reguły szacowania długu publicznego, ułatwiając jego porównanie w skali międzynarodowej.

Na przełomie XX i XXI wieku w większości państw nastąpił wzrost długu publicznego. Granicą bezpieczeństwa wielkości długu publicznego jest 60% PKB (poziom ten przez wiele państw świata został przekroczony). Struktura długu publicznego w drugiej połowie XX wieku (szczególnie po II wojnie światowej) różniła się od długu powstałego pod koniec XX i na początku XXI wieku.

Porównanie wielkości długu publicznego w państwach OECD, UE i ESW (wartości uśrednione dla grupy państw zaliczanych do podanych organizacji) w latach 2000 – 2015 wskazuje na różnice i zmiany w jego poziomie. W państwach OECD dług spadał do 2007 roku. W roku rozpoczęcia światowego kryzysu finansowego dług wzrastał do 2012 roku, w 2014 roku ponownie nastąpił jego wzrost i obniżenie w kolejnym roku (83,2% PKB). W UE do 2008 roku dług publiczny był na poziomie około 60% PKB, od 2009 roku jego poziom stale wzrastał, ustalając się na poziomie przeszło 85% PKB w 2015 roku.

W państwach ESW dług publiczny był niższy od średniej państw OECD i UE. Przed światowym kryzysem finansowym wynosił przeszło 40% PKB (z wyłączeniem 2000 roku – poniżej tego poziomu). Od 2008 roku nastąpił jego przyrost (powyżej 50% PKB), od 2014 roku ustabilizował się na poziomie przeszło 55% PKB. Państwa ESW utrzymują dług na rekomendowanym poziomie nieprzekraczającym 60% PKB. Wyjątkiem były Węgry przekraczające wskazany poziom zadłużenia.

Odpowiedzialnym za największą część długu publicznego w państwach ESW był centralny budżet państwa (około 90% zadłużenia). Największe obciążenia wynikające z zadłużenia (w stosunku do PKB) miały Węgry i Polska, najmniejsze Czechy i Słowacja.

Agencje ratingowe najlepiej oceniały wiarygodność kredytową Czech i Słowacji (w 2015 roku ocena A+). Polska oceniana była na niewiele niższym poziomie. Najgorzej oceniono Węgry (BBB- w 2015 roku). Od 2000 roku jedynie na Węgrzech rating wiarygodności został obniżony. W pozostałych państwach ESW ocena ratingowa wzrosła.

Problemy wynikające z długu publicznego powinny skłaniać państwa do jego redukcji. Rekomendowane działania obejmujące ograniczanie tego zjawiska mogą być związane z wykorzystaniem dobrej koniunktury gospodarczej (zwiększone wpływy podatkowe w czasie wzrostu gospodarczego) oraz stworzeniem systemu podatkowego sprzyjającego przedsiębiorczości.

BIBLIOGRAFIA

Bałtowski M., Miszewski, *Przeobrażenia cywilizacyjne a zmiany modelu polityki gospodarczej*, „*Ekonomista*” nr 3/2014.

Borodo A., *Polskie prawo finansowe*, Dom Organizatora, Toruń 2003.

countryeconomy.com

Daniłowska A., *Dług publiczny – jego struktura, przyczyny, rozmiary i skutki*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie nr 72/2008.

Eurostat.

Kosek – Wojnar, S. Owsiak, Surówka K., *Podstawy teorii finansów publicznych*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1994.

Łaszek A., *Metodologia szacowania długu ukrytego*, WWW. dlugpubliczny.org.pl

Malinowski, *Dług publiczny w ujęciu ekonomicznym i prawnym. Zmienność długu publicznego w wybranych gospodarkach pozaeuropejskich po 2007 roku na tle państw UE*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno – Społecznego. Studia i Prace” SGH nr 2/2015.

Neumann L., Paczoski A., *Wskaźniki polityki budżetowej państw UE wobec Paktu Stabilności i Wzrostu oraz ich wpływ na PKB per capita*, „Polityka Gospodarcza” nr 22/2014.

OECD Economic Outlook.

Polarczyk K., *Zakres długu publicznego, Definicje i Statystyka*, „Biuro Studiów i Ekspertyz” nr 234/2005, Kancelaria Sejmu.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 549/2013 z 21 maja 2013 roku.

Structure of government debt ec.europa.eu/eurostat/statistics

World Bank [online] www.tradingeconomics.com [dostęp: 16 marca 2017 r.]

KONKURENCYJNOŚĆ WEWNĄTRZGAŁĘZIOWA KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2004-2015²

Streszczenie

Celem artykułu była prezentacja wyników badań zmian międzynarodowej pozycji konkurencyjnej krajów Unii Europejskiej w okresie 2004-2015 dokonanych w oparciu o analizę wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego. Badania oparto na metodologii pomiaru udziału Grubela i Lloyda oraz obliczenia typów handlu wewnątrzgałęziowego wg. metodologii Greenaway, Hine, Milner. Multilateralne wskaźniki IIT wyliczono na poziomie 6-cyfrowych kodów CN w oparciu o dane publikowane przez Eurostat. W części wnioskowej wykazano, że nowe kraje członkowskie, dzięki udziałowi w jednolitym rynku europejskim, wzmocniły swoją międzynarodową pozycję konkurencyjną. Z kolei kraje piętnastki w latach 2004-2015 zachowały udziały handlu wewnątrzgałęziowego na poziomie ponad 1/3 całości wymiany.

INTRA-INDUSTRY COMPETITIVENESS OF THE UE MEMBER STATES BETWEEN 2004-2015

Summary

The aim of the article was to present the results of research on changes in the international competitive position of EU countries in the period 2004-2015 based on the analysis of intra-industry trade indicators. The study was based on Grubel and Lloyd's IIT share measurement methodology and calculations of three trade types by Greenaway, Hine, Milner. Multilateral indicators were calculated at the level of the 6-digit CN codes based on data published by the Eurostat. The conclusion is that the new member states, through their participation in the European Single Market, have strengthened their international competitive position. Whereas, the UE-15 countries, between 2004 and 2015, retained their share of intra-industry trade at a level above 30% of the global trade flows.

Keywords: intra-industry trade, international competitiveness, EU enlargement,

Wstęp

Handel wewnątrzgałęziowy (IIT, *intra-industry trade*) może być traktowany jako miernik międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Pozwala na określenie poziomu międzynarodowej

¹ Magister, Wojciech Polan – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

² Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki nr rej. 2015/17/N/HS4/01529; ID.294641, Umowa UEK: UMO-2015/17/N/HS4/01529.

konkurencyjności ugrupowania integracyjnego, gospodarki danego kraju czy też danej gałęzi przemysłu gospodarki narodowej. Badanie struktury rodzajowej wymiany wewnątrzgałęziowej daje możliwość określenia etapu rozwoju konkurencyjności. Dodatkowo handel wewnątrzgałęziowy pomaga w mierzeniu charakteru przemian strukturalnych wywołanych procesami liberalizacji i regionalnej integracji. Wskaźniki intensywności wymiany dwukierunkowej uzupełniają również analizę realnych dostosowań gospodarek państw integrujących się na poziomie jednolitego rynku³.

Zasadnicza część analizy, której wyniki przedstawiono w tym opracowaniu, dotyczy najważniejszych tendencji w rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego krajów członkowskich Unii Europejskiej, w tym także głównych zmian pionowej i poziomej specjalizacji wewnątrzgałęziowej w relacji z głównymi partnerami handlowymi.

Rozszerzenie UE, które nastąpiło w roku 2004 oraz 2007, miało szczególny charakter. Dokonało się bowiem na wysokim etapie procesu integracji – na poziomie jednolitego rynku. Dlatego też w badaniu istotne znaczenie miał podział badanych krajów Unii Europejskiej na następujące podgrupy:

- a) kraje tzw. Piętnastki: UE-15 (Niemcy, Francja, Belgia, Austria, Holandia, Wielka Brytania, Hiszpania, Włochy, Dania, Portugalia, Szwecja, Irlandia, Finlandia, Luksemburg, Grecja)
- b) nowe kraje członkowskie UE-10 (Czechy, Łotwa, Polska, Węgry, Słowacja, Słowenia, Rumunia, Estonia, Litwa, Bułgaria)
- c) kraje UE-28 – wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej w roku 2015, tj. EU-15, UE-10 oraz Cypr, Malta i Chorwacja.

Analizę intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej przeprowadzono w oparciu o zagregowany, multilateralny wskaźnik IITGrubela, Lloyda liczony na poziomie 6-cyfrowych kodów CN⁴. Z kolei badanie typów specjalizacji wewnątrzgałęziowej (handel poziomy i pionowy) oparto na koncepcji Greenaway, Hine, Milner⁵.

³Por. Porter. M. E., *The Competitiveness of Nations*, New York: The Free Press 1990; Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, "Transnational Corporations" No 1. 1992; Bijak Kaszuba M., *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003; Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003; Molendowski E., *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007; Molendowski E., Polan W., *Handel wewnątrzgałęziowy – miernikiem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarek* [w:] Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Nr 41, Uniwersytet Ekonomiczny w Szczecinie, Szczecin 2015; Pluciński E., *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2015.

⁴Por. Grubel H., Lloyd P., *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975.

⁵Szerzej na ten temat zob. Greenaway D., Hine R., Milner C., *Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the United Kingdom*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130, No 1, 1994 oraz Greenaway D., Hine R., Milner C., *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom*, "The Economic Journal", Vol. 105, No. 433, 1995.

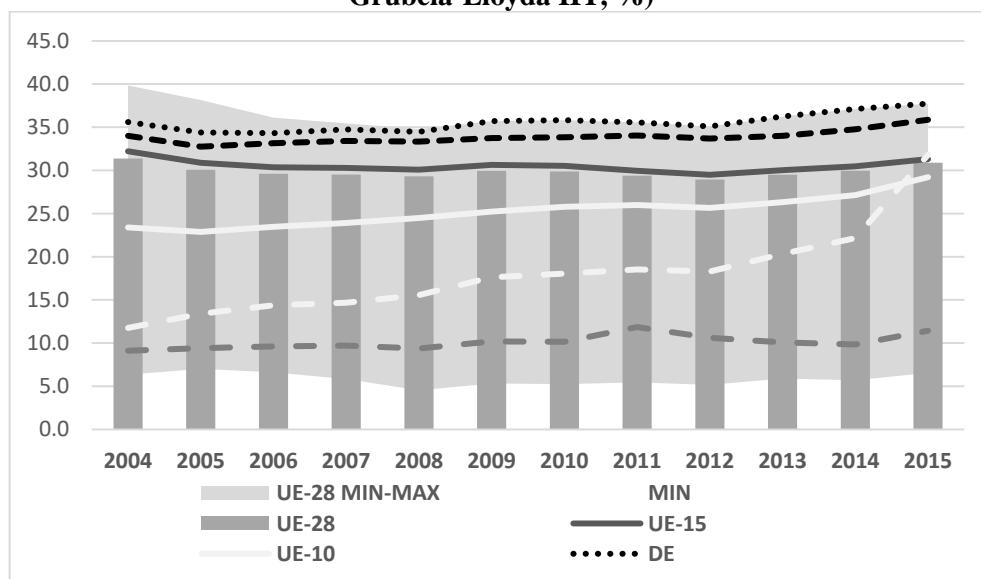
1. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie globalnej

W całym badanym okresie w handlu globalnym krajów UE występowała przewaga handlu międzygałęziowego nad wymianą wewnątrzgałęziową. Równoległy import i eksport produktów w ramach tych samych gałęzi realizowany przez kraje członkowskie utrzymywał się na poziomie około 31% całości wymiany. Wskaźniki IIT w przypadku żadnego z krajów nie przekroczyły w badanym okresie poziomu 40% (zob. rysunek 1 i tabela 1).

W krajach UE-28 w latach 2004-2015 udział handlu wewnątrzgałęziowego spadł z poziomu 31,4% do 30,9% wymiany. Było to wynikiem większego przyrostu obrotów międzygałęziowych (z poziomu 4,16 mld EUR do 6,64 mld EUR) niż strumieni wymiany dwukierunkowej (odpowiednio z 1,9 mld EUR do 2,98 mld EUR). Tendencja ta była w głównej mierze wynikiem spadku dynamiki obrotów wewnątrzgałęziowych w krajach piętnastki.

Kraje UE-15 stanowią ponad 80% wymiany w ramach całej unii (w roku 2015 było to 83,3% z prawie 10 bln EUR obrotów). W latach 2004-2015 globalne obroty handlowe tej grupy wzrosły o 2,7 mld EUR, przy czym aż 1,9 mld EUR były to strumienie wymiany międzygałęziowej. Miało to główny wpływ na spadek udziału IIT z poziomu 32,2% do 31,3% wymiany. Wśród państw UE-15 krajem o najwyższym poziomie handlu wewnątrzgałęziowego w roku 2015 były Niemcy. Niemieccy importerzy i eksporterzy byli odpowiedzialni w tym roku za 21,6% wszystkich unijnych obrotów o wartości 2,1 bln EUR. Największą dynamiką obrotów wewnątrzgałęziowych w latach 2004-2015 cechowała się gospodarka Grecji – IIT wzrósł o 2,3 pp. z poziomu 9,1% do 11,4%.

Rysunek 1. Handel wewnątrzgałęziowy w Unii Europejskiej w latach 2004-2015 (Indeksy Grubela-Lloyda IIT, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

Postępujące w kolejnych latach po akcesji zmiany w strukturze wymiany towarowej krajów UE-10 wskazały na realizację procesu konwergencji na jednolitym rynku europejskim. Rozszerzenie Unii Europejskiej w 2004 i 2007 roku przyczyniło się do takich zmian struktur wymiany handlowej, które pozwoliły importerom i eksporterom zarówno z krajów UE-15, jak i UE-10 w coraz większym zakresie traktować oba te obszary jako jednolity rynek. Analizy miar podobieństwa potwierdziły tendencję zbliżania się struktur wymiany handlowej nowych państw członkowskich (UE-10) w ich wymianie wzajemnej do analogicznych struktur z krajami UE-15. Nie może więc dziwić fakt, że w nowych krajach członkowskich nastąpił istotny wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego – osiągając w roku 2015 poziom zbliżony do średniego udziału w handlu państw UE-15⁶.

Wskaźnik IIT dla handlu krajów UE-10 wyniósł 29,2% w roku 2015. Wzrost wartości indeksu o 5,8 pp. z poziomu 23,4% w roku 2004 był wynikiem przyrostu wymiany dwukierunkowej w handlu globalnym tej grupy państw o 220% (ze 120 mln EUR do 385 mln EUR). W tym samym czasie handel międzygałęziowy państw UE-10 wzrósł o 133%. Wśród państw UE-10 krajem wyróżniającym się najwyższym wskaźnikiem IIT w roku 2015 były Czechy – IIT wyniósł 35,9% (wzrost o 1,9 pp. z poziomu 34%). Z kolei największą dynamiką wzrostu wymiany dwukierunkowej cechowała się w badanym okresie Łotwa – wzrost IIT o 20,1 pp. z 11,8% do 31,8% całości wymiany.

Na uwagę zasługuje fakt, iż w przypadku dziewięciu państw, spośród wszystkich państw piętnastki, w latach 2004-2015 nastąpił spadek udziału wymiany wewnątrzgałęziowej. W przypadku krajów UE-10 miało to miejsce tylko w przypadku Bułgarii.

Tabela 1. Handel wewnątrzgałęziowy krajów UE w latach 2004-2015 (Indeksy Grubela-Lloyda, w%)

Kraje	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Dynamika IIT [2015-2004,pp.]	Udział w handlu UE-28 w roku 2015	EX+IM [mld EUR] w roku 2015	
UE-28	31,4	30,1	29,6	29,5	29,3	30,0	29,9	29,4	28,9	29,5	30,0	30,9	-0,5	-	9935,5	
UE-15	32,2	30,9	30,4	30,3	30,1	30,6	30,5	29,9	29,5	30,0	30,5	31,3	-0,9	83,3%	8280,2	
UE-10	23,4	22,9	23,5	23,9	24,5	25,2	25,8	26,0	25,7	26,3	27,1	29,2	5,8	16,2%	1610,9	
1.	DE	35,6	34,4	34,3	34,7	34,5	35,7	35,8	35,6	35,1	36,2	37,1	37,7	2,1	21,6%	2143,2
2.	CZ	34,0	32,7	33,1	33,4	33,3	33,7	33,8	34,0	33,7	34,0	34,8	35,9	1,9	2,7%	269,8
3.	FR	39,8	38,2	36,1	35,4	34,7	35,1	34,0	33,7	34,0	34,0	34,7	35,3	-4,6	9,8%	972,0
4.	BE	36,1	35,1	34,7	34,6	34,8	35,6	34,0	34,7	33,3	34,2	32,5	34,4	-1,7	7,0%	695,9
5.	AT	36,8	35,9	33,7	34,2	33,5	33,9	33,5	33,4	32,7	32,5	32,9	33,0	-3,8	2,8%	278,5
6.	LV	11,8	13,4	14,4	14,7	15,6	17,6	18,1	18,5	18,3	20,3	22,2	31,8	20,1	3,6%	356,7
7.	PL	24,2	24,0	24,3	25,0	26,1	26,5	26,9	27,3	27,0	28,3	28,9	31,8	7,6	3,6%	356,7
8.	HU	23,3	22,9	24,4	24,6	25,1	24,3	25,2	26,1	26,3	27,5	28,5	29,1	5,9	1,7%	171,8
9.	NL	29,8	27,6	27,6	27,8	28,7	29,0	29,0	27,5	26,1	26,9	27,4	28,7	-1,0	9,8%	976,0
10.	GB	32,8	30,2	29,9	30,2	30,3	28,7	28,4	27,6	28,3	27,2	28,5	28,2	-4,6	9,9%	979,3
11.	ES	29,6	28,7	27,7	26,2	25,1	26,4	26,2	25,2	24,3	24,4	25,1	27,2	-2,3	5,4%	533,3
12.	IT	26,1	25,9	25,5	25,5	24,8	25,5	25,0	24,7	24,5	25,4	26,1	27,0	0,9	7,9%	782,8
13.	SK	22,1	22,3	22,7	23,0	24,5	24,8	26,2	27,2	25,9	24,7	25,6	26,9	4,7	1,3%	134,0
14.	DK	24,6	24,3	25,1	24,8	25,0	26,4	26,1	26,2	23,8	25,6	25,5	25,1	0,5	1,6%	163,2
15.	SI	21,1	20,3	21,6	21,2	21,1	21,0	21,4	22,1	21,6	22,8	23,0	24,2	3,1	0,6%	55,7
16.	PT	23,5	23,7	24,0	23,6	23,3	23,0	23,1	23,8	22,2	22,3	23,3	24,1	0,6	1,1%	110,1

⁶ Zob. Polan W., *Analiza zmian podobieństwa struktur handlu zagranicznego nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004-2015 – w kierunku dalszej konwergencji na jednolitym rynku*, [w:] Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Nr 49/2 2017, Uniwersytet Ekonomiczny w Szczecinie, Szczecin 2017

17.	SE	24,9	24,0	24,0	24,3	24,1	24,2	29,3	22,8	22,3	23,3	22,7	22,9	-2,0	2,5%	250,9
18.	RO	10,9	12,0	13,0	15,0	16,0	18,4	19,8	19,4	19,9	20,6	21,1	22,5	11,6	1,2%	117,6
19.	IE	21,8	21,1	22,1	20,5	20,2	20,1	18,8	19,3	19,0	19,3	20,0	21,3	-0,5	1,8%	180,7
20.	HR	15,7	15,1	15,5	15,1	15,2	13,5	12,6	13,1	14,2	15,7	18,7	20,6	4,9	0,3%	30,2
21.	EE	18,9	18,6	16,3	17,9	18,3	20,9	20,4	18,9	18,1	20,4	19,3	20,2	1,3	0,2%	24,7
22.	FI	16,7	17,0	16,0	15,9	15,5	16,1	16,3	16,0	17,3	18,1	17,7	17,0	0,3	1,1%	108,4
23.	LT	11,3	10,3	11,4	12,7	10,8	12,4	11,8	11,7	11,9	12,5	14,2	16,7	5,4	0,5%	48,3
24.	LU	16,8	15,6	16,3	15,9	14,8	15,9	15,0	15,7	14,1	15,1	15,5	16,0	-0,8	0,4%	36,5
25.	GR	9,1	9,4	9,6	9,7	9,4	10,2	10,1	11,9	10,6	10,1	9,8	11,4	2,3	0,7%	69,5
26.	MT	6,3	7,0	6,6	18,0	5,8	6,2	7,7	12,0	14,7	14,6	11,9	10,4	4,0	0,1%	7,5
27.	BG	11,4	11,6	12,1	11,2	11,3	12,5	13,2	13,0	13,0	14,0	14,5	10,2	-1,2	0,8%	75,7
28.	CY	8,1	8,1	6,6	5,8	4,5	5,3	5,2	5,4	5,2	5,9	5,7	6,5	-1,6	0,1%	6,7

Źródło:Obliczenia własne na podstawie EasyComext Eurostat.

2. Handel wewnątrzgałęziowy w wymianie z głównymi grupami partnerów

Rozszerzenie Unii Europejskiej, a więc zwiększenie obszaru jednolitego rynku UE, przyczyniło się w latach 2004-2015 do zdynamizowania handlu wewnątrzgałęziowego w ramach ugrupowania. Całość obrotów wewnątrzgałęziowych państw UE-28 wzrosła w latach 2004-2015 o 57% (o ponad 1 mld EUR). Ponad połowa tych nowych strumieni wymiany dwukierunkowej (541 mln EUR) wynikała z transakcji państw członkowskich z partnerami z krajów UE-15, jedna trzecia z krajami trzecimi (318 mln EUR), a jedna piąta w relacjach z nowymi państwami członkowskimi UE-10 (221 mld EUR).

Poziom analizowanej wymiany wewnątrzgałęziowej kształtowany był w głównej mierze przez masę obrotów generowaną z partnerami z krajów UE-15. Handel dwukierunkowy krajów UE-15 w wymianie wzajemnej wzrósł w latach 2004-2015 o 392 mln EUR. Wskaźniki IIT nie uległy jednak zmianie w tym okresie. Poziom udziału IIT w relacji UE-15 z UE-15 równy 40,3% całości wymiany handlowej w roku 2004 został zachowany również w roku 2015. Wynikało to z faktu, że dokładnie z taką samą dynamiką (o 29%) wzrosły także obroty międzygałęziowe w ramach wymiany wzajemnej UE-15. Z kolei wymiana wewnątrzgałęziowa podmiotów z krajów UE-10 w relacji z partnerami z krajów piętnastki wzrosła o 148 mln EUR. Dynamika tych obrotów wyniosła 160% i była większa od wzrostu obrotów międzygałęziowych (dynamika 103%). Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście udziału wymiany wewnątrzgałęziowej krajów UE-10 z UE-15 z poziomu 28,8% do 34% całości wymiany.

Tabela 2. Dynamika i udziały wymiany między- i wewnątrzgałęziowej krajów UE w latach 2004-2015

Kraj	Partner	Dynamika 2015/2004				Udział (IIT,%)	
		Międzygałęziowy		Wewnątrzgałęziowy		2015	2004
		mln EUR	%	mln EUR	%		
UE-28	Globalny	2 478	59	1 080	57	31,0	31,4
	UE-15	823	37	541	38	39,3	39,2
	UE-10	351	131	221	219	34,2	27,4
	Trzecie	1 304	78	318	86	18,7	18,0
UE-15	Globalny	1 943	52	812	46	31,3	32,2
	UE-15	581	29	392	29	40,3	40,3
	UE-10	232	110	152	184	34,6	28,1

	Trzecie	1 130	73	269	75	18,9	18,7
UE-10	Globalny	524	133	264	220	29,5	23,4
	UE-15	237	103	148	160	34,0	28,8
	UE-10	116	215	68	374	33,6	25,1
	Trzecie	171	155	48	519	17,0	7,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie EasyComext Eurostat.

Handel dwukierunkowy krajów UE-28 był napędzany w latach 2004-2015 głównie przez rosnące obroty z nowymi krajami członkowskimi UE-10 (dynamika obrotów na poziomie 219%, wzrost obrotów o 221 mln EUR, wzrost udziału IIT z 27,4% do 34,2% - por. tabela 2). Znacząca dynamika handlu wewnątrzgałęziowego wystąpiła w relacjach wzajemnych państw UE-10 (dynamika IIT na poziomie 374%, to jest wzrost o 68 mln EUR, wzrost udziału IIT z 25,1% do 33,6%). Kraje UE-15 również z największą dynamiką zwiększyły swoje obroty wewnątrzgałęziowe z nowymi krajami członkowskimi UE-10 (dynamika IIT na poziomie 184%, to jest wzrost o 152 mln EUR, wzrost udziału IIT z 28,1% do 34,6%).

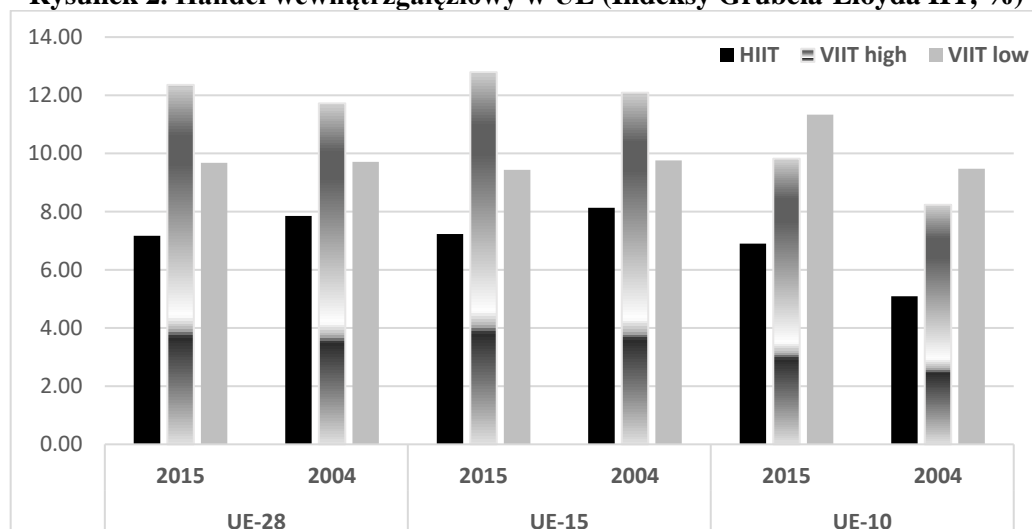
W latach 2004-2015 całość obrotów handlowych krajów UE-28 wzrosła o 3,55 mld EUR, z czego aż 32% (1,13 mld) stanowiły nowe strumienie obrotów międzygałęziowych państw UE-15 z krajami trzecimi. Handel wewnątrzgałęziowy UE-15 z krajami spoza UE-28 wzrósł w tym samym czasie o 269 mln EUR. Wskaźnik IIT udziału wymiany w tej relacji wzrósł jedynie o 0,2 pp. (z 18,7% do 18,9%) Z drugiej strony, rosnące powiązania handlowe importerów i eksporterów z UE-10 z partnerami z krajów trzecich przyczyniły się do znaczącego wzrostu wymiany dwukierunkowej w tej relacji (dynamika IIT 519%, wzrost wolumenu wymiany wewnątrzgałęziowej o 48 mln EUR, wzrost wskaźników udziału z 7,8% do 17%). Mając to na uwadze, badanie struktury handlu wewnątrzgałęziowego w latach 2004-2015 w wymianie z głównymi grupami partnerów wykazało największe różnice w zachodzących zmianach powiązań wewnątrzgałęziowych pomiędzy krajami piętnastki i nowymi krajami członkowskimi w relacjach właśnie z krajami trzecimi. Zmiany te doprowadziły jednak do ujednoczenia wzorców wymiany, jakie zachodziły w krajach UE-15 oraz jakie zaszły w krajach UE-10. Obrazuje to osiągnięty poziom udziałów IIT w roku 2015:

- dla krajów UE-15 z krajami trzecimi – z poziomu 18,7% do 18,9%;
- dla krajów UE-10 z krajami trzecimi – z poziomu 7,8% do 17,0%.

3. Zmiany struktury rodzajowej handlu wewnątrzgałęziowego

Analiza struktury rodzajowej handlu wewnątrzgałęziowego pozwala na lepsze określenie poziomu międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Handel dwukierunkowy dzieli się zazwyczaj na trzy typy: poziomy (HIIT, horyzontalny), pionowy (wertikalny) wysokiej jakości (VIIT high) i pionowy niskiej jakości (VIIT low). O wzroście poziomu konkurencyjności gospodarki świadczy w szczególności wzrost udziału handlu poziomego i pionowego wysokiej jakości⁷.

⁷ Por. Fontagné L., Freudenberg M., Peridy N., *Trade Patterns Inside the Single Market*, "CEPII Working Papers", No 7, 1997; Fontagné L., Freudenberg M., Peridy N., *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*, "CEPR Discussion Paper", nr 1959, 1998; Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, SGH,

Rysunek 2. Handel wewnątrzgałęziowy w UE (Indeksy Grubela-Lloyda IIT, %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EasyComext Eurostat.

Dowodem na rosnącą wewnątrzgałęziową konkurencyjność gospodarek krajów członkowskich Unii Europejskiej (UE-28) w latach 2004-2015 może być wzrost udziału w handlu ogółem handlu pionowego wysokiej jakości (z poziomu 11,7% do 12,4%, wartość obrotów wzrosła z 0,71 mld EUR do 1,19 mld EUR) oraz zachowanie udziału handlu pionowego niskiej jakości (na poziomie 9,7% handlu ogółem przy wzroście obrotów z poziomu 0,59 mld EUR do 0,93 mld EUR) – por. rysunek 2 i tabela 3. Z drugiej jednak strony w tym samym okresie spadł udział handlu poziomego w wymianie globalnej państw UE-28 (z poziomu 7,9% do 7,2% przy wzroście obrotów z 0,48 mld EUR do 0,69 mld EUR). Wyniki te nie pozwalają na jednoznaczną ocenę charakteru zmian pozycji konkurencyjnej wszystkich państw UE-28, biorąc pod uwagę analizę typów handlu dwukierunkowego.

Wyraźne pozytywne tendencje w zakresie poprawy konkurencyjności wewnątrzgałęziowej wykazały w latach 2004-2015 gospodarki krajów UE-10. W przypadku nowych krajów członkowskich, umacniających swoje funkcjonowanie w tym okresie w ramach jednolitego rynku europejskiego, wzrosły udziały wszystkich analizowanych typów handlu (o 1,8 pp. HIIT oraz VIIT low, o 1,6 pp. VIIT high).

Tabela 3. Typy specjalizacji wewnątrzgałęziowej w latach 2004, 2015 (udział w obrotach handlowych,%)

Partner	Kraj	Lata	Międzyg ałęziowy	Wewnątrzgałęziowy					
				IIT ogółem	Pionowy (VIIT)			Poziomy (HIT)	Nieoznac zony
					ogółem	wysokiej jakości (VIIT high)	niskiej jakości (VIIT low)		
Handel globalny	UE-28	2004	68,6	31,4	21,4	11,7	9,7	7,9	2,1
		2015	68,9	31,1	22,1	12,4	9,7	7,2	1,8
	UE-15	2004	67,8	32,2	21,9	12,1	9,8	8,1	2,2
		2015	68,8	31,2	22,2	12,8	9,4	7,2	1,8
	UE-10	2004	76,6	23,4	17,7	8,2	9,5	5,1	0,6
		2015	70,5	29,5	21,1	9,8	11,3	6,9	1,5
Z krajami UE-10	UE-15	2004	72,0	28,0	19,6	12,6	7,0	7,1	1,3
		2015	65,5	34,5	25,7	14,9	10,8	7,2	1,6
	UE-10	2004	74,9	25,1	17,8	8,8	9,0	6,7	0,6
		2015	66,4	33,6	21,5	10,9	10,6	10,3	1,8
Z krajami UE-15	UE-15	2004	59,7	40,3	26,3	14,1	12,2	11,0	3,0
		2015	59,6	40,4	27,5	15,5	12,0	10,2	2,7
	UE-10	2004	71,2	28,8	22,0	10,1	11,9	6,1	0,7
		2015	65,9	34,1	24,8	12,3	12,5	8,3	1,0
Z krajami poza UE-28	UE-15	2004	81,3	18,7	14,4	8,5	5,9	3,2	1,1
		2015	81,1	18,9	14,7	8,9	5,8	3,4	0,8
	UE-10	2004	92,2	7,8	6,1	2,9	3,2	1,3	0,4
		2015	83,0	17,0	13,4	3,9	9,5	1,4	2,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie EasyComext Eurostat.

Poziomy handel wewnątrzgałęziowy w nowych krajach członkowskich najbardziej dynamicznie rozwijał się w handlu wzajemnym UE-10 (dynamika wartości obrotów 447%, wzrost obrotów z 5 mln EUR do 26 mln EUR) – zob. tabela 4. Podobnie było w przypadku wymiany wewnątrzgałęziowej produktami zróżnicowanymi pionowo wysokiej jakości (dynamika wartości obrotów 336%, wzrost obrotów z 6 mln EUR do 28 mln EUR). Z kolei handel dwukierunkowy produktami zróżnicowanymi pionowo niskiej jakości najbardziej dynamicznie rozwijał się w krajach UE-10 w relacji z krajami trzecimi (dynamika wartości obrotów 746%, wzrost obrotów z 4 mln EUR do 32 mln EUR) – wskaźnik udziału tego typu handlu wzrósł z 3,2% do aż 9,5% całości wymiany. Oznacza to, iż w latach 2004-2015 nowe kraje członkowskie – w ramach tych samych gałęzi – dynamicznie rozwijały import produktów wysokiej jakości i eksport produktów niższej jakości w handlu poza unijnym.

Tabela 4. Dynamika wymiany wewnątrzgałęziowej krajów UE w latach 2004-2015 wg. typów handlu

Kraj	Partner	HIIT		VIIT ^{high}		VIIT ^{low}	
		mln EUR	%	mln EUR	%	mln EUR	%
UE-28	Globalny	214	45	478	67	342	58
	UE-15	109	28	250	50	161	36
	UE-10	50	192	86	197	74	273
	Trzecie	55	86	142	85	107	91
UE-15	Globalny	149	33	391	59	242	45
	UE-15	70	19	195	42	111	27
	UE-10	28	132	64	172	53	259
	Trzecie	52	83	132	81	79	69
UE-10	Globalny	64	244	86	202	99	203
	UE-15	39	197	54	167	50	130
	UE-10	22	447	21	336	21	317
	Trzecie	3	202	10	286	28	746

Źródło: Obliczenia własne na podstawie EasyComext Eurostat.

Z uwagi na skalę obrotów handlowych krajów UE-15 mają największy wpływ na tendencje w strukturze wymiany wszystkich państw członkowskich. Poziomy handel wewnątrzgałęziowy Piętnastki spadł w badanym okresie w handlu ogółem o 0,9 pp. z poziomu 8,1% do 7,2% ich wymiany globalnej. Wynikało to głównie ze spadku udziału HIIT w ramach wymiany wzajemnej państw UE-15 (z poziomu 11,0% do 10,2%). Poziomy handel dwukierunkowy krajów UE-15 wzrósł natomiast w relacji z państwami UE-10 i z krajami trzecimi (poza UE-28). W latach 2004-2015 kraje Piętnastki zmniejszyły udział w swojej wymianie globalnej handlu pionowego niskiej jakości (spadek indeksu z 9,8% do 9,4%). Wynikało to głównie ze spadku udziału VIIT low w wymianie wzajemnej i z krajami trzecimi, albowiem w relacji z państwami UE-10, udział tego indeksu wzrósł znacząco z poziomu 7,0% do 10,8%. W latach 2004-2015 nowe kraje członkowskie stały się zatem dla państw UE-15 obszarem bardziej wzmoczonego eksportu produktów niskiej jakości i importu produktów wysokiej jakości w ramach tych samych gałęzi. Wynikać to może z jednej strony z rosnącego znaczenia państw Europy Zachodniej jako importera dóbr niskoprzetworzonych z Azji, które są następnie przedmiotem dystrybucji w ramach całej wspólnoty (również na obszar UE-10). Z drugiej strony podkreśla to rosnące znaczenie państw UE-10 jako dostawcy produktów wysokiej jakości na rynki najbardziej rozwiniętych krajów Europy.

Wnioski

Wzrost znaczenia wymiany wewnątrzgałęziowej umacnia międzynarodową pozycję konkurencyjną gospodarki. Wyniki prowadzonych badań empirycznych oraz rozwój teorii handlu zagranicznego wskazują na to, iż wymiana wewnątrzgałęziowa może być bardziej korzystna niż wymiana międzygałęziowa zarówno z punktu widzenia producentów, jak i konsumentów. Zmniejszenie odmian produktów w efekcie rosnącej skali produkcji może prowadzić do obniżki kosztów, a więc wzrostu zysków z wymiany, wzrostu konkurencyjności

oferty, a także rosnącego dobrobytu, co jest jednym z głównych celów integracji regionalnej i jednocześnie efektem konwergencji zasilanych przez ten proces. Z punktu widzenia konsumenta, wymiana wewnątrzgałęziowa oznacza dostęp do szerszego asortymentu dóbr dostępnych na rynku krajowym (dzięki rozwojowi oferty producentów krajowych oraz szerszym portfolio produktowym importerów). Większy wybór, to możliwość zaspokojenia coraz bardziej zróżnicowanych potrzeb konsumentów.

Wyniki z przeprowadzonej analizy zaprezentowanej w niniejszym artykule potwierdziły, że dynamizacja obrotów handlowych związana z rozszerzeniem Unii Europejskiej o kraje Europy Środkowo-Wschodniej dokonany w pierwszej dekadzie XXI w. nie przyniosła dla całego ugrupowania jednoznacznej poprawy konkurencyjności wewnątrzgałęziowej. Kraje Piętnastki, które zaprosiły do swojego ugrupowania integracyjnego nowych członków, utrzymały w latach 2004-2015 udziały handlu wewnątrzgałęziowego na prawie niezmiennym poziomie (ponad 30% wymiany globalnej). Przy tym nie poprawiła się struktura tej wymiany dwukierunkowej, gdyż dla krajów UE-15 istotnie wzrósł jedynie udział handlu produktami zróżnicowanymi pionowo niskiej jakości.

Rozszerzenie jednolitego rynku europejskiego doprowadziło do upodobnienia się struktur wymiany nowych krajów członkowskich (UE-10) oraz krajów UE-15. Proces ten charakteryzował się ujednoczeniem wzorców wymiany wewnątrzgałęziowej. W badanym okresie kraje UE-10 istotnie zbliżyły udział handlu wewnątrzgałęziowego do poziomów uzyskiwanych przez kraje UE-15. Procesowi temu towarzyszyły pozytywne zmiany w strukturze handlu wewnątrzgałęziowego nowych państw członkowskich. Większy udział wymiany poziomej (produktami podobnymi) oraz pionowej wysokiej jakości pozwala na jednoznaczny wniosek. Kraje UE-10, dzięki udziałowi w jednolitym rynku europejskim, wzmocniły swoją międzynarodową pozycję konkurencyjną.

Tendencja ta może stanowić potwierdzenie tezy zakładającej, że intensywność wymiany dwukierunkowej, w ramach danej grupy krajów wzrasta wraz z podnoszeniem się ich poziomu rozwoju gospodarczego, zmniejszaniem różnic w tych poziomach oraz usuwaniem barier w handlu wzajemnym⁸. Analiza potwierdziła również, że w przypadku krajów UE-10 wystąpiła zależność pomiędzy intensywnością handlu wewnątrzgałęziowego i stopniem regionalnej liberalizacji handlu. Jest to zgodne z wcześniejszymi badaniami empirycznymi prowadzonymi na początkowym etapie rozwoju europejskich procesów integracyjnych⁹.

⁸Jest to znana w literaturze teza zawarta w publikacji: Loertscher R., Wolter F., Determinants of Intra-Industry Trade: Among Countries and across Industries, „Weltwirtschaftliches Archiv”, vol. 116, 1980.

⁹Por. Balassa B., *Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries*, „The American Economic Review”, June, vol. 106, 1966; Falvey R., *Commercial Policy and Intra-industry Trade*, „Journal of International Economics”, vol. 11, 1981; Gray H. P., *Intra-Industry Trade: An „Untidy“ Phenomenon*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, vol. 124, 1988.

BIBLIOGRAFIA

Ambroziak Ł., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej*, IBRKiK, Warszawa 2013.

Balassa B., *Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries*, "The American Economic Review", June, vol. 106, 1966.

Bijak Kaszuba M., *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagra-nicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.

Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, SGH, Warszawa 2002.

Falvey R., *Commercial Policy and Intra-industry Trade*, "Journal of International Economics", vol. 11, 1981.

Fontagné L., Freudenberg M., Peridy N., *Trade Patterns Inside the Single Market*, "CEPII Working Papers", No 7, 1997.

Fontagné L., Freudenberg M., Peridy N., *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*, "CEPR Discussion Paper", nr 1959, 1998.

Gray H. P., *Intra-Industry Trade: An „Untidy“ Phenomenon*, „Weltwirtschaftliches Archiv“, vol. 124, 1988.

Greenaway D., Hine R., Milner C., *Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the United Kingdom*, Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 130, No 1, 1994.

Greenaway D., Hine R., Milner C., *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom*, "The Economic Journal", Vol. 105, No. 433, 1995.

Grubel H., Lloyd P., *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurmement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975.

Loertscher R., Wolter F., *Determinants of Intra-Industry Trade: Among Countries and across In-dustries*, "Weltwirtschaftliches Archiv", vol. 116, 1980.

Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003.

Molendowski E., *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007.

Molendowski E., Polan W., *Handel wewnątrzgałęziowy – miernikiem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarek* [w:] *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania* Nr 41, Uniwersytet Ekonomiczny w Szczecinie, Szczecin 2015.

Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, "Transnational Corporations" No 1. 1992.

Polan W., *Analiza zmian podobieństwa struktur handlu zagranicznego nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004-2015 – w kierunku dalszej konwergencji na jednolitym rynku*, [w:] *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania* Nr 49/2 2017, Uniwersytet Ekonomiczny w Szczecinie, Szczecin 2017.

Pluciński E., *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2015.

Porter. M. E., *The Competitiveness of Nations*, New York: The Free Press 1990.

MIĘDZYNARODOWY ASPEKT UNIKANIA OPODATKOWANIA I ROZWOJU GOSPODARKI NIEFORMALNEJ

Streszczenie

W artykule poruszono problem unikania opodatkowania i rozwoju gospodarki nieformalnej w kontekście międzynarodowym zarówno z punktu widzenia wzrostu znaczenia globalizacji, jak i dla dokonania porównania przedmiotowego zjawiska w różnych krajach uprzemysłowionych. Celem artykułu jest próba znalezienia związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy poziomem opodatkowania a wielkością gospodarki nieformalnej. W realizacji tego zadania zdefiniowano gospodarkę nieformalną oraz zaprezentowano szereg przyczyn jej powstawania. W konkluzji stwierdzono, że wprawdzie nie ma jednoznacznych i uniwersalnych w skali międzynarodowej determinant wpływających na istnienie i wzrost szarej strefy, niemniej jednak istnieją pewne zależności, według których prawdopodobieństwo rozwoju szarej strefy jest większe w krajach o większym wzroście obciążeń podatkowych.

INTERNATIONAL ASPECTS OF AVOIDING TAXATION AND DEVELOPMENT OF THE INFORMAL ECONOMY

Summary

The paper discusses the problem of avoiding taxation and the development of the informal economy in an international context, both from the point of view of the increased importance of globalization and to compare the phenomenon in various industrialized countries. The aim of this article is to try to find a cause-and-effect relationship between the level of taxation and the size of the informal economy. In this task the informal economy was defined and several reasons for its development were presented. The conclusion shows that, although there are no clear and universal determinants affecting the existence and growth of the shadow economy, there are some dependencies, according to which the likelihood of development of shadow economy is higher in countries with higher tax burdens.

Keywords: shadow economy, income tax, globalization, tax competition.

Wstęp

Problematyka unikania opodatkowania i rozwoju nieformalnej gospodarki, zwanej kolokwialnie szarą strefą, należy do jednych z bardziej istotnych tematów związanych z realizacją polityki fiskalnej. Szara strefa usytuowana jest na granicy prawa i ekonomii. Jej wielkość oraz skutki, jakie wywołuje dla polityki fiskalnej państwa, to typowe problemy ekonomiczne. Z kolei aspekt prawny szarej strefy stanowią np. regulacje prawne, które stymulują lub zniechęcają do działania w gospodarce nieformalnej. Niewątpliwie zbyt mała

¹ dr Michał Sosnowski – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki.

wiedza na jej temat niekorzystnie wpływa na politykę gospodarczą państwa. Warto zaznaczyć, że szara strefa jest nieodłącznym elementem współczesnej gospodarki rynkowej, a jej skutki są odczuwalne we wszystkich dziedzinach życia, zarówno gospodarczego, ekonomicznego, jak i społecznego. Istnienie strefy nieoficjalnej powoduje w gospodarce zakłócenia oraz wymaga od państwa znacznej elastyczności w jego działalności gospodarczej.

Zarówno władza publiczna, jak i badacze dążą do ograniczenia zakresu tego zjawiska poprzez stworzenie odpowiedniej definicji, pomiar oraz wykrycie przyczyn jego powstawania. Determinanty podatkowe przyczyniają się do zaniżania przez przedsiębiorstwa dochodów przed opodatkowaniem w celu obniżenia wysokości płaconych podatków (optymalizacja podatkowa). Z punktu widzenia międzynarodowych organizmów gospodarczych najkorzystniejsza byłaby możliwość skumulowania wszystkich zysków w przedsiębiorstwie, którego siedziba znajduje się w kraju o najbardziej liberalnym systemie podatkowym, aby należne daniny publiczne były ponoszone w stopniu najmniejszym z możliwych. Podmioty gospodarcze funkcjonujące w „szarej strefie” naruszają reguły uczciwej rynkowej konkurencji, a ich ekspansja stanowi poważne wyzwanie dla sektora oficjalnego (zarówno jego segmentu publicznego, jak i prywatnego). Nieformalna działalność gospodarcza ma też pewne pozytywne skutki dla gospodarki, a także konsumentów i gospodarstw domowych, m.in. stanowi swoisty bufor ekonomiczny, amortyzujący wstrząsy i zjawiska kryzysowe w sektorze oficjalnym (np. poprzez ofertę zatrudnienia dla osób bezrobotnych).

W ogólnym bilansie przeważają jednak implikacje negatywne zarówno w wymiarze makroekonomicznym (mniejsze dochody budżetowe), jak i mikroekonomicznym (straty konkretnych przedsiębiorstw) oraz społecznym (erozja etyki biznesu, norm moralnych itp.). Występowanie i rozwój różnych form nierejestrowanej działalności gospodarczej stanowi zatem poważne wyzwanie rozwojowe dla wielu krajów i wymaga podjęcia różnorodnych działań, m.in. w sferze polityki gospodarczej.

Celem artykułu jest dokonanie analizy wpływu opodatkowania na rozwój gospodarki nieformalnej z uwzględnieniem międzynarodowego kontekstu przedmiotowego zjawiska, ze szczególnym uwzględnieniem procesu globalizacji oraz konkurencji podatkowej.

1. Istota i przyczyny gospodarki nieformalnej

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 siebie działalności 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 ciężą odpowiedzialność karnoskarbowa. 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 powiązаныmi kapitałowo czy podmiotowo mającymi siedzibę tylko w jednym kraju. Dlatego też omawiane tu zjawisko ma tak krajowy, jak i międzynarodowy wymiar².

Przyjmując bez większych zastrzeżeń pogląd, że gospodarka nieformalna jest częścią ogólnego pojęcia „gospodarka”, a jako kryterium klasyfikacji relację działań gospodarczych do norm prawa, można posługiwać się następującą definicją: *gospodarka nieformalna jest częścią gospodarki, której działalność nie odzwierciedla się w oficjalnej sprawozdawczości i w kontraktach formalnych*. korzystając z kryterium stopnia legalności operacji gospodarczej. Oto wyróżnienie czterech jej postaci, z których dwie pierwsze należą do segmentu oświetlonego, a pozostałe – do segmentu zaciemnionego, tj. szarej strefy³.

- **Nieoficjalna gospodarka legalna** (*legal unofficial economy*) – działalność gospodarcza nieujęta w sprawozdawczości i kontraktach, ale nienaruszająca norm prawa i uprawnień innych podmiotów gospodarczych, jak jest to w przypadku procesu przetwórstwa w gospodarstwie domowym.
- **Gospodarka pozaprawna** (*out-of-law economy*) – nie ma tu naruszenia prawa innych podmiotów, ale prowadzi się działania niereglamentowane.
- **Gospodarka półlegalna** (*semi-legal economy*) – działalność zgodna z prawodawstwem co do celów, ale niekiedy wychodząca poza jego ramy, stosując niedozwolone środki (tzw. szare rynki – *grey markets*) w rodzaju uchylania się od podatków, korzystania z barteru, działania bez wykupienia patentu i licencji albo bez formalizacji, np. wypłaty gotówkowej.
- **Gospodarka nielegalna, kryminalna** (*non-legal, criminal*) – niedozwolona działalność naruszająca prawo. Występuje na tzw. czarnych rynkach, w prostytucji, handlu narkotykami, bronią, szantażu i wymuszaniu.

Inną klasyfikacją jest klasyfikacja gospodarki nieformalnej według dwóch kryteriów: 1) charakteru motywacji i 2) zakresu rejestracji. Biorąc pod uwagę motywacje, wyodrębnia się

² Wg szacunków 40-60% obrotów światowego handlu odbywa się w ramach przedsiębiorstw wielonarodowych. S. Soják, D. Baćkowski, *Ceny transferowe. Aspekt podatkowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003, s. 10.

³ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna*, Warszawa 2012, http://www.pwsbia.edu.pl/pliki/waclaw_stankiewicz_ekonomika_instytucjonalna_iii.pdf, s. 202-204.

dwa typy działalności gospodarczej⁴: 1) gospodarkę ukrytą (*hidden economy*) – kiedy działalność jest świadomie skrywana przed organami statystycznymi i podatkowymi; 2) gospodarkę zagubioną (*missing economy*) – działalność nieujęta w sprawozdaniach ze względu na niepełną obserwację, brak świadomości i niezawinione błędy podmiotów gospodarczych. Natomiast ze względu na zakres rejestracji możemy mówić o kolejnych dwóch typach gospodarki nieformalnej: 1) gospodarka uwzględniona (*recorded economy*) – wprawdzie niezarejestrowana w sprawozdawczości podmiotów, ale uwzględniona w statystyce dzięki specjalnym szacunkom; 2) gospodarka nieuwzględniona (*unrecorded economy*) – wypadająca zarówno ze sprawozdań, jak i z końcowych zestawień statystycznych.

W gospodarce zaciemnionej albo w szarej strefie występują cztery podstawowe rodzaje ukrytych działań, tworzących struktury na podobieństwo występujących w sferze oświetlonej. Wyróżnia się tu:

- przedsiębiorstwa prowadzące regularną, niezarejestrowaną działalność gospodarczą lub nieprawną.
- operacje ekonomiczne celowo zatajone w umowach i sprawozdawczości.
- najem siły roboczej bez formalnych umów.
- dochody ukrywane przed fiskusem.

Niekiedy wyróżnia się także gospodarkę fikcyjną (*fictitious economy*), powiązaną z odbiciem w sprawozdawczości statystycznej i w księgowości nieistniejącej działalności gospodarczej, jak np. przekazanie pieniędzy za niedostarczoną produkcję⁵.

Należy mieć na uwadze szereg przyczyn ułatwiających trwanie bądź wzrastanie gospodarki nieformalnej. Po pierwsze, skala i natężenie interwencji państwa w gospodarce (przeregulowana gospodarka) oraz duża dynamika zmian na światowych i regionalnych rynkach pracy (jako konsekwencja rewolucji naukowo-technicznej) i zmian w układzie sił ekonomicznych (wzrost znaczenia wielkich korporacji) i geopolitycznych, wskutek czego tworzą się nieujawnione miejsca pracy, nielegalne małe przedsiębiorstwa czy powszechniejsze tzw. samozatrudnienie. Po drugie, obserwowana w ostatnim okresie wręcz lawinowa migracja z krajów trzeciego świata i z obszarów ogarniętych lokalnymi wojnami. Po trzecie, obserwowany trend znoszący granice celne, bariery w obrocie towarami, ułatwiający transfer kapitałów i ludzi, a przez to wzmagający walkę konkurencyjną również tę między państwami o rynki zbytu i inwestorów.

W literaturze znaleźć można następujące główne przyczyny występowania i rozwoju gospodarki nieformalnej:

- **Obciążenia podatkowe i wysokość składek na ubezpieczenie społeczne** – zniekształcenia ogólnego obciążenia podatkowego wpływają na wybór miejsca pracy i aktywności gospodarczej, mogą stymulować podaż pracy w tzw. szarej strefie. Im większa różnica między całkowitym kosztem pracy w oficjalnej gospodarce a zarobkami po opodatkowaniu (z pracy), tym większa jest motywacja do obniżenia klina podatkowego i pracy w szarej strefie. Ten klin podatkowy zależy od poziomu

⁴ Tamże.

⁵ Tamże.

składek na ubezpieczenia społeczne i ogólnego obciążenia podatkowego, co czyni z nich kluczowe czynniki decydujące o istnieniu szarej strefy⁶.

- **Jakość instytucji i korupcja** – to kluczowe czynniki rozwoju sektora nieformalnego. W szczególności efektywne i dyskrecjonalne stosowanie Ordynacji podatkowej i norm prawa odgrywa zasadniczą rolę w decyzji o przejściu w szarą strefę. Biurokracja w powiązaniu z wysoce skorumpowanymi urzędnikami rządowymi ma tendencję implikowania wzrostu nieoficjalnej działalności gospodarczej, zaś skuteczne stosowanie klarownego prawa, zapewnienie praw własności i wykonalności kontraktów, zwiększa korzyści wynikające z formalnej aktywności. Pewien poziom podatków, które przeznaczają się na efektywne usługi publiczne, charakteryzuje skuteczną politykę podatkową państwa, bowiem działalność w sektorze formalnym jest korzystna ze względu na wyższe świadczenie wydajnych usług publicznych⁷.
- **Regulacje** – przepisy prawa to istotny czynnik ograniczający swobodę (wybór) osób prywatnych w gospodarce oficjalnej, szczególnie gdy dotyczą rynku pracy lub obrotu gospodarczego. Prowadzą one do znacznego wzrostu kosztów pracy w oficjalnej gospodarce, a tym samym stanowią kolejną zachętę do pracy w szarej strefie. Kraje, które cechuje wysoki stopień regulacji gospodarki, mają zazwyczaj większy udział szarej strefy w całkowitym PKB⁸.
- **Usługi sektora publicznego** – wzrost szarej strefy może prowadzić do zmniejszenia dochodów państwa, co z kolei zmniejsza jakość i ilość dostarczanych towarów i usług publicznych. Ostatecznie może to prowadzić do wzrostu stawek podatkowych dla firm i osób prywatnych, mimo że pogarszeniu ulega jakość dóbr publicznych (takich jak infrastruktura publiczna) i administracji. Konsekwencją jest jeszcze większy bodziec do wzrostu gospodarki nieformalnej⁹.
- **Moralność podatkowa** – efektywność sektora publicznego ma również pośredni wpływ na wielkość szarej strefy, ponieważ ma oddziaływać na moralność podatkową. Zgoda na płacenie podatków wynika z psychologicznego kontraktu podatkowego, który wiąże się z prawami i obowiązkami podatników i obywateli z jednej strony, a państwa i jego organów podatkowych z drugiej strony. Podatnicy są bardziej skłonni do płacenia uczciwie swoich podatków, jeśli w zamian otrzymają cenne usługi

⁶ J.J. Thomas, *Informal Economic Activity*, LSE, Handbooks in Economics, Harvester Wheatsheaf, London 1992; S. Johnson, D. Kaufmann and P. Zoido-Lobaton, *Regulatory discretion and the unofficial economy*, The American Economic Review 1998, No. 88/2, s. 387–392. S. Johnson, D. Kaufmann and P. Zoido-Lobaton, *Corruption, Public Finances and the Unofficial Economy*, World Bank Policy Research Working Paper Series No. 2169, The World Bank, Washington 1998; V. Tanzi, *Uses and Abuses of Estimates of the Underground Economy*, Economic Journal 1999, No. 109/3, s. 338–347. F. Schneider, *Shadow economies around the world: what do we really know?*, European Journal of Political Economy 2005, No. 21(4), s. 598–642. R. Dell’Anno, M. Gomez-Antonio and A. Alanon Pardo (2007), *Shadow Economy in three different Mediterranean Countries: France, Spain and Greece. A MIMIC Approach*, Empirical Economics 2007, No. 33, s. 51–84.

⁷ D. Teobaldelli, *Federalism and the Shadow Economy*, Public Choice 2011, No. 146/3, s. 269–269; M. Hassan and F. Schneider, *Modelling Egyptian Shadow Economy: A MIMIC Model and the Currency Demand Approach*, Journal of Economics and Political Economy 2016 No. 3/3, s. 309–339.

⁸ S. Johnson, D. Kaufmann and A. Shleifer, *The unofficial economy in transition*, Brookings Papers on Economic Activity, Fall, Washington 1997.

⁹ L.P. Feld and F. Schneider, *Reply to Gebhard Kirchgässner*, German Economic Review 2016, No. 18/1, s.117.

publiczne. Jeśli podatnicy są traktowani jak partnerzy w umowie (podatkowej), a nie jako podwładni w hierarchicznej relacji, łatwiej będą wypełniać swe obowiązki podatkowe. Z tego powodu (lepiej) moralność podatkowa i (silniejsze) normy społeczne mogą zmniejszyć prawdopodobieństwo, że podmioty będą pracować szarej strefie¹⁰.

- **Efekt odstraszania** – groźba (wysokość kar) nie jest jednoznacznie i wystarczająco zbadana jako czynnik wpływający na poziom szarej strefy w gospodarce. Wynika to z faktu, że dane dotyczące podstaw prawnych i częstotliwości audytów nie są dostępne w skali międzynarodowej, nawet w przypadku państw OECD, ponieważ takie dane są trudne do zebrania. Zarówno tło prawne jest dość skomplikowane, bo nie odróżnia grzywny i kary w zależności od wagi przestępstwa i prawdziwych dochodów osoby nieposiadającej danych księgowych, jak i organy podatkowe nie ujawniają, jak intensywnie przeprowadzane są kontrole. Nieliczne badania empiryczne wykazują, że grzywny i kary nie wywierają negatywnego wpływu na szarą strefę, gdyż subiektywnie postrzegane jest ryzyko wykrycia nadużyć. Wielkość gospodarki szarej może wpływać na poziom kar, ale poziom kar nie redukuje szarej strefy¹¹.
- **Rozwój gospodarki oficjalnej** – stanowi kolejny kluczowy czynnik rozwoju szarej strefy, mianowicie im wyższy poziom bezrobocia / niższy wzrost PKB, tym większa jest motywacja do pracy w szarej strefie, *ceteris paribus*¹².
- **Samodzielne zatrudnienie** – im wyższa stopa samozatrudnienia, tym więcej działań można realizować w szarej strefie, *ceteris paribus*¹³.
- **Wielkość sektora rolnego** – im większy sektor rolny, tym więcej możliwości pracy w szarej strefie, *ceteris paribus*¹⁴.

Reasumując, wielkość gospodarki nieformalnej jest wypadkową wielu czynników, których znaczenie jest związane z uwarunkowaniami historycznymi, społecznymi i gospodarczymi danego kraju. Swego rodzaju zwyczaj pozostawania w szarej strefie gospodarczej to efekt kształtowania określonych procesów na przestrzeni kilkudziesięciu lat, gdzie bieżące tendencje są jedynie dodatkowym bodźcem wzmacniającym lub osłabiającym rozwój szarej strefy.

2. Międzynarodowy kontekst uchylania się od podatków i optymalizacji podatkowej

Obserwowany od 40 lat wzrost skali i znaczenia gospodarki nieformalnej wiąże się z ogólną dynamiką ewolucji społeczno-gospodarczej, w ramach której tak istotne miejsce

¹⁰ L.P. Feld and B.S. Frey, *Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation*. Law and Policy 2007, No. 29/1, s. 102–120.

¹¹ S. Pedersen, *The Shadow Economy in Germany, Great Britain and Scandinavia: A Measurement Based on Questionnaire Service*, Study No. 10, The Rockwell Foundation Research Unit, Copenhagen 2003.

¹² C.C. Williams and F. Schneider, *Measuring the Global Shadow Economy: The Prevalence in Formal Work and Labor*, Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing Company 2016; L.P. Feld and F. Schneider, *Survey on the shadow economy and undeclared earnings in OECD countries*, German Economic Review 2010, No. 11/2, s.49.

¹³ Tamże.

¹⁴ M. Hassan, and F. Schneider, *Modelling Egyptian Shadow Economy: A MIMIC Model and the Currency Demand Approach*, Journal of Economics and Political Economy 2016, No. 3/3, s. 309–339.

zajmuje już zjawisko globalizacji. Globalizacja procesów gospodarczych, wzrastający stopień swobody w zakresie wymiany handlowej oraz postępująca integracja ekonomiczna poszczególnych państw są czynnikami sprzyjającymi tworzeniu się różnych form współpracy przedsiębiorstw, które tracą swój narodowy charakter, stając się międzynarodowymi związkami gospodarczymi o coraz większym potencjale ekonomicznym i technicznym. Także zmiany w prawie gospodarczym wielu krajów oraz sprzyjający klimat polityczny stwarzają zachętę do tworzenia takich ponadnarodowych form aktywności gospodarczej.

Podstawowym celem tych ponadnarodowych organizmów gospodarczych jest – podobnie jak większość form działalności ekonomicznej – osiąganie maksymalnych korzyści poprzez możliwie pełne wykorzystanie szans, jakie daje im proces globalizacji życia społeczno-gospodarczego. W zakresie prowadzonej działalności przedsiębiorstwa te dążą również do optymalizacji obciążeń podatkowych, unikania opodatkowania, z reguły poprzez manipulowanie cenami w obrotach pomiędzy wchodzącymi w ich skład firmami, których siedziby znajdują się w krajach o różnych systemach prawnych i podatkowych (zjawisko *transfer pricing*). W większości rozwiniętych państw istnieją mechanizmy, które pozwalają na dość skuteczną kontrolę i eliminację zjawiska cen transferowych, *ipso facto* przerzucania dochodów, aby ochronić podstawy opodatkowania w poszczególnych krajach, w których powstał zysk ekonomiczny¹⁵.

Realizacja podstawowych funkcji państwa wymaga uzyskania określonych dochodów. Zadaniem systemu podatkowego jest ograniczenie negatywnych konsekwencji pozyskania tych środków dla gospodarki. Nasuwa się tu pytanie, jaki poziom fiskalizmu jest optymalny dla rozwoju gospodarki oraz z punktu widzenia dobrobytu społecznego? Ograniczanie nieformalnych rynków w dobie globalizacji — jak dowodzą doświadczenia krajów rozwiniętych — nie jest sprawą prostą. Z punktu widzenia międzynarodowych organizmów gospodarczych najkorzystniejsza byłaby możliwość skumulowania wszystkich zysków w przedsiębiorstwie, którego siedziba znajduje się w kraju o najbardziej liberalnym systemie podatkowym, aby należne daniny publiczne były ponoszone w stopniu najmniejszym z możliwych. Międzynarodowe unikanie opodatkowania stało się zjawiskiem złożonym i wielopłaszczyznowym. Nie ogranicza się już do agresywnej optymalizacji opodatkowania, ale jest również związane m.in. ze szkodliwą konkurencją podatkową pomiędzy państwami.

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 dla działalności gospodarczej. Konkurencję podatkową trzeba rozpatrywać jako przejaw swoistej walki o potencjalnych inwestorów i kapitały służące rozwojowi danego państwa.

Międzynarodowa pozytywna konkurencja podatkowa może być traktowana jako zjawisko korzystne i przypominać konkurencję doskonałą, w której państwa konkurują stawkami podatkowymi o mobilne czynniki produkcji, w ten sposób, by osiągnąć równowagę pomiędzy przepływami czynników produkcji i wpływami podatkowymi. Mobilne czynniki produkcji

¹⁵ H. Szarpak, *Podmioty obowiązane do sporządzania dokumentacji podatkowej związanej z cenami transferowymi (I)*, „Przegląd Podatkowy” 2006 nr 1, s. 20.

przemieszczają się z krajów o wyższym opodatkowaniu do krajów o opodatkowaniu niższym (delokalizacja), chyba że poziom dostarczanych dóbr publicznych jest na tyle wysoki w danym kraju, że rekompensuje wysokie obciążenia podatkowe.

Innymi słowy, na poziomie wynagradzania czynnika produkcji istotne jest osiągnięcie stałej relacji korzyści otrzymywanych od państwa, do obciążenia podatkowego. Efektem międzynarodowej konkurencji podatkowej powinno być zatem wyrównywanie się stawek opodatkowania na poziomie społecznie efektywnym, tzn. zapewniającym maksymalizację dobrobytu społecznego.

W warunkach globalizacji niezbędne jest takie kształtowanie systemu podatkowego, by zachęcał do inwestowania, innowacji oraz tworzenia nowych miejsc pracy. Bardzo ważną kwestią jest zatem stworzenie optymalnego systemu podatkowego, ograniczającego możliwość ucieczki przed podatkami bądź nielegalnego uchylania się od podatków przez przechodzenie do szarej strefy w gospodarce. Pomimo korzyści, jakie przynosi zarówno gospodarce, jak i indywidualnym podmiotom przejście do szarej strefy, więcej jest niestety negatywnych skutków. Korzyści zazwyczaj odnoszą się do krótkiego okresu i dotyczą w szczególności tylko niewielkiej grupy podmiotów, natomiast skutki funkcjonowania szarej strefy są długofalowe i odczuwane przez całe społeczeństwo.

Różne bodźce, występujące w systemie podatkowym, mogą implikować powstawanie często trwałych nawyków, a tym samym umacniać pewne zachowania, w tym również negatywne. Zachowania te będą z reguły odzwierciedleniem polityki fiskalnej prowadzonej wobec przedsiębiorców i reakcją na nią. Kwestia oddziaływania obciążeń fiskalnych na aktywność gospodarczą, a przez to na wpływy podatkowe budżetu państwa stała się przedmiotem badań i analiz m.in. A. Laffera, który sformułował związek pomiędzy poziomem stawki podatkowej a wysokością wpływów podatkowych do budżetu¹⁶. W szerszym znaczeniu zależność opisana za pomocą krzywej Laffera porusza problem optymalizacji podatkowej w skali makroekonomicznej.

Zgodnie z tą koncepcją optymalizacja podatkowa sprowadza się do osiągnięcia maksymalnych wpływów z tytułu podatków przy możliwie najmniejszym obciążeniu podatników, co nie stanowiłoby bariery dla dynamicznego rozwoju przedsiębiorczości i wzrostu gospodarczego¹⁷. Wzrost stawki podatku wprawdzie w krótkim okresie może wpłynąć na wzrost (nawet bardziej niż proporcjonalny) wpływów podatkowych do budżetu państwa, jednak już w średnim i długim horyzoncie czasowym dają się zauważyć negatywne jego konsekwencje, wynikające z antymotywacyjnego oddziaływania zwiększonych ciężarów podatkowych na rozwój przedsiębiorczości. Z punktu widzenia budżetu państwa ograniczenie działalności gospodarczej, spadek podstaw opodatkowania u przedsiębiorców negatywnie musi odbić się na wpływach podatkowych, powodując ich uszczuplenie. To z kolei skutecznie może uniemożliwić realizację przez państwo swych zadań o charakterze zarówno społecznym, jak i gospodarczym.

¹⁶ Zob. A.B. Laffer, M.A. Miles, *International Economics in an Integrated World*, Glenview 1982.

¹⁷ P. Kulawczuk, *Efektywność podatkowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2004, s. 29.

Z kolei przy ciągłym wzroście obciążeń podatkowych poważnym zagrożeniem dla stabilnego rozwoju kraju może także się okazać przenoszenie (delokalizacja) działalności gospodarczej do państw cechujących się niskimi podatkami. Działalność gospodarcza, jako działalność zarobkowa, ma na celu osiąganie zysków, a każde obciążenie podatkowe oznacza zmniejszenie posiadanych lub przyszłych zasobów kapitałowych podatnika. Dlatego też podmioty gospodarcze będą w znacznym stopniu wrażliwe na występujący w danym państwie poziom podatków¹⁸, ponieważ naturalnym zachowaniem podatnika jest unikanie konsekwencji opodatkowania bądź minimalizowanie jego negatywnego oddziaływania. Postępowanie podatnika może sprowadzać się m.in. do legalnego optymalizowania poziomu opodatkowania przez wykorzystywanie elastyczności konstrukcji podatku albo przez delokalizację do państw o łagodniejszych reżimach podatkowych.

Alternatywnie, podmioty dla których koszty transakcyjne związane z migracją działalności są zbyt duże próbują działać w szarej strefie gospodarczej, ukrywając w całości lub części, źródła swoich dochodów z działalności gospodarczej, co jest dla danego państwa równie niekorzystne jak proces delokalizacji czy *transfer pricing*. Analizując lata 2005-2015 widać, że zmalał średni poziom gospodarki nieformalnej dla grupy uprzemysłowionych państw świata (o 3,3 proc.), przy czym w kwotach bezwzględnych odsetek PKB wytwarzany w szarej strefie najbardziej się zmniejszył na Łotwie, Litwie i w Grecji, zaś w liczbach względnych w Kanadzie, USA i Szwajcarii (por. tabela 1). Jedynie Chiny odstają od tej tendencji, wykazując na przestrzeni obserwowanego czasu stabilny poziom szarej strefy jako odsetka PKB, czemu towarzyszy niewielka redukcja poziomu opodatkowania zysków (por. tabela 2).

Tabela 1. Poziom szarej strefy w wybranych krajach w latach 2005-2015 (w proc. PKB)

Kraj / Rok	2005	2007	2009	2011	2012	2013	2014	2015	Zmiana 2005–2015 (w pkt proc.)	Zmiana wzgl. 2005–2015 (w proc.)
Australia	12,6	11,7	10,9	10,1	9,8	9,4	10,2	10,3	-2,3	-18,3
Austria	10,3	9,4	8,5	7,9	7,6	7,5	7,8	8,2	-2,1	-20,4
Belgium	20,1	18,3	17,8	17,1	16,8	16,4	16,1	16,2	-3,9	-19,4
Bulgaria	34,4	32,7	32,5	32,3	31,9	31,2	31,0	30,6	-3,8	-11,0
Canada	14,3	12,6	12,6	11,9	11,5	10,8	10,4	10,3	-4	-28,0
Croatia	31,5	30,4	30,1	29,5	29,0	28,4	28,0	27,7	-3,8	-12,1
China	13,1	13,9	13,6	13,1	13,9	13,8	b.d.	b.d.	0,7	5,3
Czech Rep.	18,5	17,0	16,9	16,4	16,0	15,5	15,3	15,1	-3,4	-18,4
Denmark	16,5	14,8	14,3	13,8	13,4	13,0	12,8	12,0	-4,5	-27,3
Estonia	30,2	29,5	29,6	28,6	28,2	27,6	27,1	26,2	-4	-13,2
Finland	16,6	14,5	14,2	13,7	13,3	13,0	12,9	12,4	-4,2	-25,3
France	13,8	11,8	11,6	11,0	10,8	9,9	10,8	12,3	-1,5	-10,9
Germany	15,4	14,7	14,6	13,2	12,9	12,4	12,2	12,2	-3,2	-20,8
Greece	27,6	25,1	25,0	24,3	24,0	23,6	23,3	22,4	-5,2	-18,8
Hungary	24,5	23,7	23,5	22,8	22,5	22,1	21,6	21,9	-2,6	-10,6
Ireland	14,8	12,7	13,1	12,8	12,7	12,2	11,8	11,3	-3,5	-23,6

¹⁸ M.P. Devereux, R. Glenn Hubbard, *Taxing Multinationals*, NBER, Working Paper 7920, Cambridge, September 2000.

Italy	24,4	22,3	22,0	21,2	21,6	21,1	20,8	20,6	-3,8	-15,6
Japan	10,3	9,0	9,5	9,0	8,8	8,1	8,2	8,4	-1,9	-18,4
Latvia	29,5	27,5	27,1	26,5	26,1	25,5	24,7	23,6	-5,9	-20,0
Lithuania	31,1	29,7	29,6	29,0	28,5	28,0	27,1	25,8	-5,3	-17,0
Luxembourg	9,9	9,4	8,8	8,2	8,2	8,0	8,1	8,3	-1,6	-16,2
Netherlands	12,0	10,1	10,2	9,8	9,5	9,1	9,2	9,0	-3	-25,0
N. Zealand	11,7	9,8	9,9	9,3	8,8	8,0	7,8	8,0	-3,7	-31,6
Norway	17,6	15,4	15,3	14,8	14,2	13,6	13,1	13,0	-4,6	-26,1
Poland	27,1	26,0	25,9	25,0	24,4	23,8	23,5	23,3	-3,8	-14,0
Portugal	21,2	19,2	19,5	19,4	19,4	19,0	18,7	17,6	-3,6	-17,0
Romania	32,2	30,2	29,4	29,6	29,1	28,4	28,1	28,0	-4,2	-13,0
Slovakia	17,6	16,8	16,8	16,0	15,5	15,0	14,6	14,1	-3,5	-19,9
Slovenia	26,0	24,7	24,6	24,1	23,6	23,1	23,5	23,3	-2,7	-10,4
Spain	21,3	19,3	19,5	19,2	19,2	18,6	18,5	18,2	-3,1	-14,6
Sweden	17,5	15,6	15,4	14,7	14,3	13,9	13,6	13,2	-4,3	-24,6
Switzerland	9,0	8,2	8,3	7,8	7,6	7,1	6,9	6,5	-2,5	-27,8
Turkey	30,7	29,1	28,9	27,7	27,2	26,5	27,2	27,8	-2,9	-9,4
UK	12,0	10,6	10,9	10,5	10,1	9,7	9,6	9,4	-2,6	-21,7
USA	8,2	7,2	7,6	7,0	7,0	6,6	6,3	5,9	-2,3	-28,0
Średnio	19,5	18,1	17,9	17,4	17,1	16,6	16,0	16,2	-3,3	-18,4
Średnia 28 krajów UE	21,8	20,3	20,1	19,6	19,3	18,8	18,6	18,3	-3,5	-16,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie: F. Schneider, *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments*, Johannes Kepler Universität of Linz 2015, <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf> [dostęp: 15.06.2017].

Tabela 2. Poziom opodatkowania dochodów w wybranych krajach w latach 2006-2016 (całkowita stawka podatku TTR jako % zysku)

Kraj / Rok	2006	2008	2010	2012	2013	2014	2015	2016	Zmiana 2006–2016 (w pkt proc.)	Zmiana wzgl. 2006–2016 (w proc.)
Australia	51,1	50,0	47,6	47,2	47,3	47,4	47,6	47,6	-3,5	-6,8
Austria	51,1	51,1	51,3	52,3	51,9	51,7	51,7	51,6	0,5	1,0
Belgium	59,9	55,9	57,3	58,2	58,0	58,4	58,4	58,7	-1,2	-2,0
Bulgaria	41,6	33,9	28,0	27,8	27,0	27,0	27,0	27,0	-14,6	-35,1
Canada	45,0	44,1	22,0	20,1	19,9	21,1	21,1	21,0	-24,0	-53,3
Croatia	83,6	82,7	66,3	67,6	68,7	68,5	67,8	68,0	-15,6	-18,7
China	20,8	20,8	21,5	21,2	19,3	18,4	20,0	20,9	0,1	0,5
Czech Rep.	54,1	53,1	50,0	50,0	50,0	50,4	50,4	50,0	-4,1	-7,6
Denmark	31,5	29,2	28,1	27,0	26,3	26,0	24,5	25,0	-6,5	-20,6
Estonia	49,4	48,1	48,8	66,8	49,7	49,4	49,4	48,7	-0,7	-1,4
Finland	46,0	43,7	42,7	42,1	42,0	42,1	41,5	41,3	-4,8	-10,4
France	47,7	47,8	40,8	40,6	39,9	40,1	37,9	38,1	-9,6	-20,1
Germany	66,6	66,1	65,8	67,5	67,4	69,0	62,8	62,8	-3,8	-5,7
Greece	47,4	49,4	47,0	45,9	49,1	48,8	48,8	48,9	1,5	3,2
Hungary	49,5	46,7	46,7	44,1	44,0	50,7	49,6	50,7	1,2	2,4
Ireland	55,7	56,6	54,6	49,8	49,3	48,0	48,4	46,5	-9,2	-16,5
Italy	25,4	25,5	25,8	25,6	25,8	26,0	26,0	26,0	0,6	2,4
Japan	75,3	72,5	67,6	67,6	65,6	65,2	64,8	62,0	-13,3	-17,7

Latvia	51,7	54,7	47,7	48,5	49,8	50,4	50,4	48,9	-2,8	-5,4
Lithuania	36,2	36,6	37,5	35,8	35,0	35,0	35,9	35,9	-0,3	-0,8
Luxembourg	47,6	45,6	45,1	43,0	42,9	42,4	42,6	42,7	-4,9	-10,3
Netherlands	20,4	20,0	20,0	20,0	20,4	20,6	20,6	20,8	0,4	2,0
N. Zealand	44,6	38,2	39,4	39,2	39,5	39,0	41,0	40,4	-4,2	-9,4
Norway	35,4	36,0	34,7	34,0	34,4	34,4	34,3	34,3	-1,1	-3,1
Poland	41,1	40,7	40,7	40,7	40,7	40,4	39,5	39,5	-1,6	-3,9
Portugal	43,2	45,1	40,6	40,3	40,1	40,1	40,3	40,4	-2,8	-6,5
Romania	43,8	42,5	42,6	41,9	42,3	42,3	40,9	39,8	-4,0	-9,1
Slovakia	48,2	45,4	44,0	43,3	43,2	43,2	42,0	38,4	-9,8	-20,3
Slovenia	48,6	48,5	50,0	50,2	49,3	51,8	51,7	51,6	3,0	6,2
Spain	39,2	34,9	33,6	32,9	31,4	31,0	31,0	31,0	-8,2	-20,9
Sweden	60,5	58,8	55,5	37,9	57,1	58,2	50,0	49,0	-11,5	-19,0
Switzerland	54,1	53,8	52,1	52,1	52,1	49,1	49,1	49,1	-5,0	-9,2
Turkey	27,6	27,8	28,8	29,4	28,4	28,8	28,8	28,8	1,2	4,3
UK	52,7	44,5	43,5	40,2	39,7	40,5	41,1	41,1	-11,6	-22,0
USA	34,6	34,2	36,1	35,0	34,7	33,5	32,0	30,9	-3,7	-10,7
Średnio	45,4	44,1	41,9	41,4	41,2	41,4	40,9	40,6	-4,8	-10,5

Źródło: obliczenia własne: Bank Światowy, [online] <http://databank.worldbank.org> [dostęp: 25.08.2017].

Nie można nie zauważyć, że zaobserwowana tendencja do redukcji poziomu gospodarki nieformalnej jest w pewnym stopniu skorelowana z poziomem opodatkowania zysków podmiotów gospodarczych. Nie jest to oczywiście ścisła zależność, jej stopień jest bardzo zróżnicowany dla poszczególnych krajów, jednakże określoną prawidłowość można dostrzec, zestawiając ze sobą wielkość szarej strefy w poszczególnych krajach z poziomem opodatkowania dochodów przedsiębiorstw.

Analiza poziomu całkowitego opodatkowania zysków w grupie wybranych uprzemysłowionych gospodarek świata w latach 2005-2015 wskazuje, że w znakomitej większości tych państw nastąpiła redukcja stawki TTR, co dało spadek średniego poziomu opodatkowania zysku w badanej grupie o 4,8 pkt proc., tj. o 10,5 proc. Największa redukcja w kwotach bezwzględnych dotyczyła Kanady, Chorwacji i Bułgarii, zaś w kwotach względnych Kanady, Bułgarii i Wielkiej Brytanii. Jedynie w Chinach (najmniej), Austrii, Grecji, Węgrzech, Włoszech, Holandii, Turcji i Słowenii (najbardziej) w analizowanym okresie zwiększył się poziom opodatkowania dochodów (zob. tabela 2).

Istnienie konkurencji podatkowej przynosi wymierne korzyści dla przedsiębiorstw inwestujących w danym państwie i prowadzących w nim działalność gospodarczą, co z reguły przynosi równocześnie pożytek gospodarce danego obszaru. Jest bodźcem do wzrostu dyscypliny finansów publicznych, poprawiać może efektywność wydatkowania środków publicznych poprzez lepsze ich lokowanie i racjonalne kierunki inwestycji. Bez wątplenia wzmagająca się konkurencja podatkowa pomiędzy państwami, zachęca do transferu zysków, przysparzając często problemów z tym związanych na linii przedsiębiorca – aparat skarbowy.

Bez wątplenia kwestia określenia granic opodatkowania, a co ważniejsze wyznaczenia takich granic, które nie powodują negatywnych implikacji w sferze gospodarki, nie jest rzeczą prostą. Już w XIX w. we Francji P.J. Proudhon twierdził, że dochody budżetu państwa z tytułu podatków nie powinny być większe niż jedna dziesiąta dochodu narodowego. Trudno jest też

oczekiwać, by w bliskiej przyszłości teoria ekonomii i finansów publicznych dopracowała się uniwersalnych, w ramach określonych warunków gospodarczych i społecznych danego państwa, metod wyznaczania takiej granicy opodatkowania.

Egzemplifikacją problemu wpływu ogólnego poziomu ciężarów podatkowych na dynamikę wzrostu gospodarczego, były wyniki polskich badań, według których wzrost poziomu fiskalizmu o 1 pkt proc. powoduje spadek tempa wzrostu gospodarczego na jednego mieszkańca o 0,14 pkt proc.¹⁹. Także W. Leibfritz, J. Throinton oraz A. Bibbee w swych badaniach wykazali, że w krajach OECD za lata 1980-1995 zwiększenie przeciętnej (ważonej) stawki opodatkowania o ok. 10 pkt proc. skutkowało redukcją stopy wzrostu PKB o ok. 0,5 pkt proc. przy czym podatki pośrednie zmniejszały wzrost gospodarczy w stopniu mniejszym niż podatki bezpośrednie²⁰. Oczywiście należy zdawać sobie sprawę, że jeśli by nawet stawkę podatkową, a tym samym udział z wpływów podatkowych w PKB, obniżono do 1%, i tak znajdzie się grupa podatników działających w szarej strefie i usprawiedliwiająca to choćby niewielkimi korzyściami.

Wnioski

Jednym z podstawowych czynników wpływających na rozwój szarej strefy gospodarczej jest nieakceptowalny system podatkowy. Istnieje związek pomiędzy szarą strefą a nieprzestrzeganiem zasad podatkowych przy konstruowaniu systemu podatkowego.

Państwa konkurencyjne podatkowo mają z reguły mniejszy zakres gospodarki nieformalnej i większe szanse rozwojowe na redukcję dystansu do państw bardziej rozwiniętych. Globalizacja procesów ekonomicznych, a przez to umiędzynarodowienie działalności gospodarczej powoduje dużą łatwość przenoszenia inwestycji pomiędzy krajami oraz optymalizacji podatkowej wewnątrz kraju, a to z kolei implikuje podejmowanie gry pomiędzy państwami o pozyskanie dla siebie inwestorów. Proces harmonizacji podatków ogranicza konkurencję podatkową, a tym samym może redukować stopień przewagi konkurencyjnej i atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych krajów.

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.

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

¹⁹ Por. A. Adamczyk, T. Lubińska, A. Siwy, W. Tarczyński, *Badanie relacji między poziomem fiskalizmu i strukturą dochodów podatkowych i paropodatkowych a tempem wzrostu PKB i poziomem bezrobocia w krajach Unii Europejskiej oraz w Polsce w okresie 1990-2000*, [w:] *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*. Praca pod red. A. Pomorskiej, Wyd. UMCS, Lublin 2003, s. 501 i n.

²⁰ Por. W. Leibfritz, J. Throinton, A. Bibbee, *Taxation and Economic Performace*, OECD Working Paper No. 176, Paris 1997, s. 10, 15 i 49.

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.

Kraje o wyższych dochodach z podatków uzyskiwanych dzięki niższemu opodatkowaniu, mniejszej skali regulacji prawnych i bardziej prostym przepisom, a także niższym poziomem korupcji, z reguły mają mniejszy poziom gospodarki nieformalnej.

BIBLIOGRAFIA

Adamczyk A., Lubińska T., Siwy A., W. Tarczyński, *Badanie relacji między poziomem fiskalizmu i strukturą dochodów podatkowych i parapodatkowych a tempem wzrostu PKB i poziomem bezrobocia w krajach Unii Europejskiej oraz w Polsce w okresie 1990-2000*, [w:] *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*. Praca pod red. A. Pomorskiej, Wyd. UMCS, Lublin 2003.

Dell'Anno R., Gomez-Antonio, M. and A. Alanon Pardo, *Shadow Economy in three different Mediterranean Countries: France, Spain and Greece. A MIMIC Approach*, Empirical Economics 2007, No. 33.

Devereux M.P., Glenn Hubbard R., *Taxing Multinationals*, NBER, Working Paper 7920, Cambridge, September 2000.

Feld, L.P. and B.S. Frey, *Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation*. Law and Policy 2007, No. 29/1.

Feld, L.P. and F. Schneider, *Survey on the shadow economy and undeclared earnings in OECD countries*, German Economic Review 2010, No. 11/2.

L.P. Feld and F. Schneider, *Reply to Gebhard Kirchgässner*, German Economic Review 2016, No. 18/1.

Hassan, M., and F. Schneider, *Modelling Egyptian Shadow Economy: A MIMIC Model and the Currency Demand Approach*, Journal of Economics and Political Economy 2016, No. 3/3.

Johnson, S., Kaufmann, D. and P. Zoido-Lobaton, *Regulatory discretion and the unofficial economy*, The American Economic Review 1998, No. 88/2.

Johnson, S., Kaufmann D. and P. Zoido-Lobaton, *Corruption, Public Finances and the Unofficial Economy*, World Bank Policy Research Working Paper Series No. 2169, The World Bank, Washington 1998.

Johnson, S., Kaufmann, D. and A. Shleifer, *The unofficial economy in transition*, Brookings Papers on Economic Activity, Fall, Washington 1997.

Kulawczuk P., *Efektywność podatkowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2004.

Laffer A.B., Miles M.A., *International Economics in an Integrated World*, Glenview 1982.

Leibfritz W., Throinton J., Bibbee A., *Taxation and Economic Performace*, OECD Working Paper No. 176, Paris 1997.

Pedersen, S., *The Shadow Economy in Germany, Great Britain and Scandinavia: A Measurement Based on Questionnaire Service*, Study No. 10, The Rockwoll Foundation Research Unit, Copenhagen 2003.

Schneider, F., *Shadow economies around the world: what do we really know?*, European Journal of Political Economy 2005, No. 21(4).

Schneider F., *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments*, Johannes Kepler Universitat of Linz 2015, [online]

<http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf> [dostęp: 15.06.2017].

Sojak S. , Baćkowski D., *Ceny transferowe. Aspekt podatkowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003.

Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna*, Warszawa 2012, [online] http://www.pwsbia.edu.pl/pliki/waclaw_stankiewicz_ekonomika_instytucjonalna_iii.pdf [dostęp: 5.06.2017].

Szarpak H., *Podmioty obowiązane do sporządzania dokumentacji podatkowej związanej z cenami transferowymi (I)*, „Przegląd Podatkowy” 2006, nr 1.

Tanzi, V., *Uses and Abuses of Estimates of the Underground Economy*, Economic Journal 1999, No. 109/3.

Teobaldelli, D., *Federalism and the Shadow Economy*, Public Choice 2011, No. 146/3.

Thomas, J.J., *Informal Economic Activity*, LSE, Handbooks in Economics, Harvester Wheatsheaf, London 1992.

Williams, C.C. and F. Schneider, *Measuring the Global Shadow Economy: The Prevalence in Formal Work and Labor*, Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing Company 2016.

INFLACJA W NOWYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Przedmiotem rozważań w tym artykule jest inflacja w nowych krajach Unii Europejskiej (UE), a dokładnie w dawnych krajach socjalistycznych będących obecnie członkami UE. W artykule wykorzystano dane statystyczne Eurostatu. Analizą objęto lata 2005-2016. Są to – dla większości tych krajów – lata członkostwa w UE. W niniejszym opracowaniu przedstawiono inflację jako ważną kategorię makroekonomiczną oraz jej utrzymanie na niskim poziomie jako główny cel polityki gospodarczej. W dalszej części szczegółowej analizie poddano poziom inflacji w tej grupie krajów, jej poziom na tle pozostałych krajów UE oraz przyczyny jej zróżnicowania. W zakończeniu zawarto wnioski wynikające z przeprowadzonych badań.

INFLATION IN THE NEW MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The article focuses on inflation in the new EU Member States (EU), precisely in the former socialist countries which are now members of the EU. The article was based on Eurostat statistical data. The analysis covered the period between 2005 and 2016. These are – for most of these countries – the years of membership in the EU. This paper presents inflation as an important macroeconomic category and its maintenance at a low level as the main objective of economic policy. The analysis further examines the level of inflation in this group of countries, its level against other EU countries and the reasons for its differentiation. The conclusions of the carried research are presented in the last part of this article.

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

Wstęp

Inflacja jest jedną z głównych kategorii makroekonomicznych, a jej ograniczenie /utrzymywanie na niskim poziomie 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 inflacja 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 inflacji w tych krajach na tle krajów starej Unii? Jakie były przyczyny zróżnicowania poziomu inflacji wewnątrz tej grupy krajów, a także w porównaniu z pozostałymi państwami członkowskimi UE? Czy istnieje zależność między poziomem inflacji tych krajów a ich międzynarodową konkurencyjnością?

1. Inflacja jako podstawowa kategoria makroekonomiczna

Inflacja to pojęcie związane z pieniądzem, ale może również wynikać z innych zjawisk i procesów gospodarczych (poza pieniężnych). Powszechnie przyjmuje się, że jest to wzrost (ogólnego) poziomu cen³. Pomiar tak rozumianej inflacji nie jest jednak sprawą prostą i w praktyce mamy do czynienia z różnymi metodami jej pomiaru. Najczęściej – tak jest w przypadku UE – stosowany jest wskaźnik HICP (będzie on wykorzystany w niniejszym opracowaniu)⁴.

Poglądy na temat inflacji pojawiły się już zanim powstała ekonomia jako nauka (w czasach Konfucjusza). Początkowo ekonomia nie zajmowała się obszernie tym zagadnieniem, chociaż kwestie dotyczące inflacji były już podejmowane w ekonomii klasycznej, a następnie w ekonomii neoklasycznej. Przełom w podejściu do inflacji nastąpił wraz z powstaniem teorii J.M. Keynesa⁵. Po II wojnie światowej pojawiają się nowe poglądy na temat inflacji. Największy wkład w rozwój teorii inflacji wniósł monetaryzm (M. Friedmann i inni). Równocześnie zmienia się podejście neokeynesistów do inflacji⁶.

Badania nad inflacją obejmują wiele zagadnień. Są to – oprócz jej przyczyn i skutków – zależności między inflacją a innymi podstawowymi kategoriami makroekonomicznymi, głównie inflacją a wzrostem gospodarczym, czy inflacją a bezrobociem. Tą ostatnią zajął się A.W. Phillips (Krzywa Phillipsa), a z czasem również – podejmując jej krytykę – monetaryści⁷.

Negatywne skutki inflacji spowodowały, że dążenie do jej ograniczenia stało się z czasem jednym z głównych pięciu celów polityki makroekonomicznej (tzw. magiczny pięciokąt)⁸. Żeby nie dopuścić do nadmiernej inflacji, instytucje państwowe podjęły działania zmierzające

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.

³ Por. D. Begg, G. Vernasca, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2014, s. 262; P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, tom 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 59. Podobne definicje można znaleźć w innych podręcznikach z makroekonomii i polityki gospodarczej.

⁴ Szerzej na ten temat: *HICP – inflation rate* [online] <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/printTable.do> [dostęp: 9 marca 2017 r.] oraz *HICP methodology* [online] <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php> [dostęp: 9 marca 2017 r.].

⁵ Por. Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.

⁶ Mishkin. F.S., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 819-822.

⁷ Zagadnienia te są obszernie omawiane w podręcznikach makroekonomii i nie wymagają szerszego wyjaśnienia.

⁸ G. Kołodko, *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa 1993.

do jej zmniejszenia. Mieszczą się one w ramach polityki pieniężnej. Mamy z tym do czynienia zarówno na szczeblu krajowym, jak i – w coraz większym stopniu – ugrupowań integracyjnych. Tak jest również w przypadku Unii Europejskiej, w której polityka ta ze szczebla narodowego przechodzi na szczebel ponadnarodowy. Proces ten uległ przyspieszeniu wraz z rozpoczęciem budowy unii gospodarczo-walutowej i powstaniem wspólnej waluty euro⁹.

2. Inflacja w nowych krajach Unii Europejskiej w latach 2005-2016

W roku 2005 (w pierwszym roku po przystąpienia większości z nich do UE) najniższą stopę inflacji posiadały Czechy (1,6%), a następnie Polska, Słowenia, Litwa i Słowacja (poniżej 3%). Z kolei najwyższą – znacznie odbiegając od pozostałych krajów – odnotowała Rumunia (9,1%) oraz Łotwa i Bułgaria (około 6%). W roku 2016 (porównując dwa skrajne lata) wszystkie kraje UE-11 posiadały bardzo niską stopę inflacji (poniżej 1%). Aż w 6 krajach mieliśmy do czynienia z deflacją (najwyższa – 1,3% - wystąpiła w Bułgarii). Średnia stopa inflacji w tej grupie krajów zmniejszyła się o 4,1 punkty procentowe (z 4% do -0,1%). Zmniejszyła się również różnica między krajem o najwyższej i najniższej stopie inflacji. Jeżeli w 2005 roku wynosiła 7,5 punktu procentowego, to w roku 2016 jedynie 2,1. Szczegółowe dane na ten temat pokazuje tabela 1.

Tabela 1. Stopa inflacji w nowych krajach UE (11) w latach 2005-2016

Kraj	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bułgaria	6	7,4	7,6	12	2,5	3	3,4	2,4	0,4	-1,6	-1,1	-1,3
Chorwacja	3	3,3	2,7	5,8	2,2	1,1	2,2	3,4	2,3	0,2	-0,3	-0,6
Czechy	1,6	2,1	2,9	6,3	0,6	1,2	2,2	3,5	1,4	0,4	0,3	0,6
Estonia	4,1	4,4	6,7	10,6	0,2	2,7	5,1	4,2	3,2	0,5	0,1	0,8
Litwa	2,7	3,8	5,8	11,1	4,2	1,2	4,1	3,2	1,2	0,2	-0,7	0,7
Łotwa	6,9	6,6	10,1	15,3	3,3	-1,2	4,2	2,3	0	0,7	0,2	0,1
Polska	2,2	1,3	2,6	4,2	4	2,6	3,9	3,7	0,8	0,1	-0,7	-0,2
Rumunia	9,1	6,6	4,9	7,9	5,6	6,1	5,8	3,4	3,2	1,4	-0,4	-1,1
Słowacja	2,8	4,3	1,9	3,9	0,9	0,7	4,1	3,7	1,5	-0,1	-0,3	-0,5
Słowenia	2,5	2,5	3,8	5,5	0,9	2,1	2,1	2,8	1,9	0,4	-0,8	-0,2
Węgry	3,5	4	7,9	6	4	4,7	3,9	5,7	1,7	0	0,1	0,4
UE-11	4,0	4,2	5,2	8,1	2,6	2,2	3,7	3,5	1,6	0,2	-0,3	-0,1

Źródło: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 9 marca 2017 r.].

W analizowanym okresie spadek stopy inflacji nie był równomierny. W latach 2005-2008 (był to okres pomyślnej koniunktury w gospodarce światowej) inflacja rosła. W UE-11 był to dwukrotny wzrost. Z krajów członkowskich UE-11 najwyższy wzrost odnotowały kraje bałtyckie i Bułgaria w których inflacja w 2008 roku osiągnęła poziom dwucyfrowy. Jedynym krajem, w którym stopa inflacji zmniejszyła się, była Rumunia (posiadała najwyższą inflację w

⁹ Zagadnienia te ze względu na ich obszerność, a także dużą znajomość nie będą przedmiotem dalszych rozważań.

roku 2005). Wzrost stopy inflacji spowodował, że zwiększyła się różnica między krajem o najniższej i najwyższej stopie inflacji (z 7,5 do 11,2 p. p.). Kryzys gospodarczy, który pojawił się w gospodarce światowej w 2008 r., przyczynił się do spadku inflacji. W roku 2010 inflacja w UE-11 osiągnęła najniższy poziom od 2005 (prawie czterokrotny spadek w porównaniu z 2008). Największy spadek odnotowały kraje bałtyckie, przede wszystkim Łotwa (spadek o 16,5 p. p.), w której pojawiła się deflacja. W tych krajach spadek PKB był największy. Spadek stopy inflacji pojawił się również w Polsce. Nie był jednak znaczny. Jak wiadomo, Polska jako jedyny kraj w UE nie odnotowała spadku PKB¹⁰. Pierwsze lata drugiej dekady XXI wieku to niewielki wzrost inflacji, a następnie jej znaczny spadek do pojawienia się deflacji łącznie¹¹.

Oceniając poziom inflacji w analizowanym okresie (2005-2016), można zauważyć, że pod tym względem najlepiej prezentowały się: Czechy, Słowacja, Polska, Słowenia i Chorwacja, które miały najniższą i na podobnym poziomie stopę inflacji (poniżej średniej dla UE-11). W pozostałych krajach średnioroczna stopa inflacji była znacznie wyższa (największa w Rumunii i na Łotwie).

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

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

2005	2008	2010	2016	2005-2016
Czechy	Słowacja	Łotwa	Bułgaria	Czechy
Polska	Polska	Słowacja	Rumunia	Słowacja
Słowenia	Słowenia	Chorwacja	Chorwacja	Polska
Litwa	Chorwacja	Czechy	Słowacja	Słowenia
Słowacja	Węgry	Litwa	Polska	Chorwacja
Chorwacja	Czechy	Słowenia	Słowenia	UE-11
Węgry	Rumunia	UE-11	UE-11	Litwa
UE-11	UE-11	Polska	Łotwa	Bułgaria
Estonia	Estonia	Estonia	Węgry	Estonia
Bułgaria	Litwa	Bułgaria	Czechy	Węgry
Łotwa	Bułgaria	Węgry	Litwa	Łotwa
Rumunia	Łotwa	Rumunia	Estonia	Rumunia

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 wspomniana wcześniej grupa krajów zajmuje również miejsce w górnej części tabeli w poszczególnych latach. Wyjątkiem jest rok 2016. Jednak w tym roku w wielu krajach mieliśmy do czynienia z deflacją, którą nie możemy oceniać tak samo jak inflację. Z

¹⁰ Szerzej na temat wzrostu gospodarczego w analizowanej grupie krajów zob.: S. Swadźba, *Wzrost gospodarczy nowych krajów Unii Europejskiej* [w:] *Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania*, pod red. A. Grynia, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014.

¹¹ Dane te potwierdzają zależność stopy inflacji od tempa wzrostu gospodarczego. Pogorszenie się koniunktury (przy założeniu *ceteris paribus*) powoduje na ogół spadek inflacji, a jej poprawa – wzrost.

tego względu pozycja Czech na końcu tabeli to nie to samo, co podobna pozycja innych krajów, zwłaszcza w okresie relatywnie wysokiej inflacji. W tym przypadku wysoka pozycja w powyższym rankingu nie jest podstawą do dumy. Odnosi się to do głównie do Bułgarii i Rumunii, w których stopa deflacji przekroczyła 1% (inflacja spadła poniżej -1%). W poprzednich latach kraje te plasowały się w dolnej części tabeli, co oznacza, że w całym analizowanym okresie kraje te należy ocenić najniżej.

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

Stopę inflacji w piętnastu starych krajach UE oraz jej poziom w UE-15, UE-28 i strefie euro w latach 2005-2016 (średnia) pokazuje tabela 3.

Tabela 3. Stopa inflacji w starych krajach UE w latach 2005-2016

Kraj	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Austria	2,1	1,7	2,2	3,2	0,4	1,7	3,6	2,6	2,1	1,5	0,8	1
Belgia	2,5	2,3	1,8	4,5	0	2,3	3,4	2,6	1,2	0,5	0,6	1,8
Dania	1,7	1,8	1,7	3,6	1	2,2	2,7	2,4	0,5	0,4	0,2	0
Finlandia	0,8	1,3	1,6	3,9	1,6	1,7	3,3	3,2	2,2	1,2	-0,2	0,4
Francja	1,9	1,9	1,6	3,2	0,1	1,7	2,3	2,2	1	0,6	0,1	0,3
Grecja	3,5	3,3	3	4,2	1,3	4,7	3,1	1	-0,9	-1,4	-1,1	0
Hiszpania	3,4	3,6	2,8	4,1	-0,2	2	3	2,4	1,5	-0,2	-0,6	-0,3
Holandia	1,5	1,6	1,6	2,2	1	0,9	2,5	2,8	2,6	0,3	0,2	0,1
Irlandia	2,2	2,7	2,9	3,1	-1,7	-1,6	1,2	1,9	0,5	0,3	0	-0,2
Luksemburg	3,8	3	2,7	4,1	0	2,8	3,7	2,9	1,7	0,7	0,1	0
Niemcy	1,9	1,8	2,3	2,8	0,2	1,1	2,5	2,1	1,6	0,8	0,1	0,4
Portugalia	2,1	3	2,4	2,7	-0,9	1,4	3,6	2,8	0,4	-0,2	0,5	0,6
Szwecja	0,8	0,5	1,7	3,3	1,9	1,9	1,4	0,9	0,4	0,2	0,7	1,1
W. Brytania	2,1	2,3	2,3	3,6	2,2	3,3	4,5	2,8	2,6	1,5	0	0,7
Włochy	2,2	2,2	2	3,5	0,8	1,6	2,9	3,3	1,2	0,2	0,1	-0,1
UE-15	2,2	2,2	2,4	3,5	0,5	1,8	2,8	2,4	1,2	0,4	0,1	0,4
UE-28	2,3	2,3	2,4	3,7	1	2,1	3,1	2,6	1,5	0,5	0	0,3
Strefa euro	2,2	2,2	2,2	3,3	0,3	1,6	2,7	2,5	1,3	0,4	0	0,2

Źródło: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 9 marca 2017 r.].

W roku 2005 (pierwszy analizowany rok) najniższą inflację odnotowały Finlandia i Szwecja (poniżej 1%). Tuż za nimi były: Holandia, Dania, Francja i Niemcy (poniżej 2%). Najwyższa inflacja (powyżej 3%) była w Luksemburgu, Hiszpanii i Grecji. Średnia dla tej grupy krajów wynosiła 2,2% i była identyczna jak w strefie euro i prawie taka sama jak w UE-28. W następnych latach (podobnie jak w UE-11) stopa inflacji rosła, osiągając najwyższy poziom (3,5%) w roku 2008 (kryzys w gospodarce światowej). Inflacja wzrosła we wszystkich krajach. Najniższa była w Holandii, Portugalii i w Niemczech (poniżej 3%), a najwyższa w Belgii, Grecji, Hiszpanii i Luksemburgu (powyżej 4%). Generalnie, różnice między krajami nie były duże, mniejsze niż w 2005 r. przy zdecydowanie niższej inflacji (!). W roku 2009 nastąpił gwałtowny spadek inflacji (w 3 krajach wystąpiła deflacja), jednak w następnym roku była już

wyższa (deflacja w jednym kraju), a największy poziom (po 2008 r.) osiągnęła w 2011 r. (2,8%). W kolejnych latach stopa inflacji znacznie się zmniejszyła i wynosiła jedynie 0,1% w 2015 r. W roku 2016 osiągnęła poziom z 2014 (0,4%), co świadczy o jej stabilizacji na niskim poziomie (w tych latach deflacja miała miejsce w 3 krajach, chociaż za każdym razem były to inne). Minimalne różnice były między UE-15 a strefą euro. Nieco większe między UE-15 a całą Unią (wyższa w UE-28). Nie było również dużej różnicy między krajem o najniższej i najwyższej inflacji. Jest to z pewnością dowód na skuteczność wspólnej polityki pieniężnej i zwiększenie konwergencji realnej w UE.

W analizowanym okresie (2005-2016) średnioroczna stopa inflacji w UE-15 wynosiła 1,7%. Nieco niższa była w strefie euro (1,5%), a wyższa w UE-28 (1,9%). Najniższa była w Irlandii (nieco poniżej 1,0%). W większości krajów była zbliżona do średniej UE-15. Najwyższa była w Wielkiej Brytanii (2,3%), Luksemburgu (2,1%) i Belgii 2,0%). Trudno więc powiedzieć, które kraje najlepiej radzą sobie z tym problemem w długim okresie, jeżeli różnice między nimi są tak niewielkie (1,4 p. p. pomiędzy krajem o najwyższej i najniższej inflacji)¹².

Ranking krajów UE-15 pod względem poziomu inflacji (od najniższej do najwyższej) w wybranych latach pokazuje tabela 4.

Porównując powyższą grupę krajów z nowymi krajami UE, możemy stwierdzić, że średnia stopa inflacji w latach 2005-2016 była wyższa w UE-11 w porównaniu z UE-15 (prawie dwukrotnie). Analizując poszczególne lata można zauważyć, że 9x była wyższa, a 3x niższa (podobnie w stosunku do UE-28 i strefy euro). Najwyższa różnica była w 2008 r. (o ponad 4 p. p.). Później różnice te były mniejsze, a w ostatnich latach jest to podobny poziom. Ponadto w krajach nowej Unii większe były wahania w poziomie stopy inflacji. Nie świadczy to najlepiej o krajach UE-11. Ponadto trzeba zaznaczyć, że lata w których stopa inflacji była niższa to okres deflacji. Tak więc i tego okresu nie możemy ocenić pozytywnie. Korzystnym faktem jest z pewnością zmniejszanie się różnic między UE-15 i UE-11.

4. Przyczyny zróżnicowanego poziomu inflacji w nowych krajach UE

Jeżeli chodzi o różnice w poziomie inflacji 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 inflacji głównie w pierwszym okresie transformacji systemowej tych krajów (lata 90. XX w. i na początku XXI w.)¹³. Z czasem jednak, wraz z przystąpieniem do UE (które możemy uznać za symboliczną datę zakończenia transformacji systemowej), o jej poziomie decydują inne czynniki, a

¹² Średnioroczna stopa inflacji za lata 2005-2016 w poszczególnych krajach wynosiła: Austria – 1,9%, Belgia – 2,0%, Dania – 1,5%, Finlandia – 1,7%, Francja – 1,4%, Grecja – 1,7%, Hiszpania – 1,8%, Holandia – 1,4%, Irlandia – 0,9%, Luksemburg – 2,1%, Niemcy – 1,5%, Portugalia – 1,5%, Szwecja – 1,3%, W. Brytania – 2,3%, Włochy – 1,7%. Dla UE-15 było to 1,7%, UE-28 1,9%, a strefy euro 1,5%. Obliczenia własne na podstawie tabeli 3.

¹³ Pokazują to dane statystyczne z wcześniejszych lat, które nie są przedmiotem rozważań w niniejszym artykule.

mianowicie przede wszystkim polityka pieniężna na szczeblu narodowym bądź ponadnarodowym.

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

2005	2008	2010	2016	2005-2016
Finlandia	Holandia	Irlandia	Hiszpania	Irlandia
Szwecja	Portugalia	Holandia	Irlandia	Szwecja
Holandia	Niemcy	Niemcy	Włochy	Francja
Dania	Irlandia	Portugalia	Dania	Holandia
Francja		Włochy Strefa euro	Grecja	Dania Niemcy Portugalia Strefa euro
Niemcy			Luksemburg	
Austria	Austria	Austria Finlandia Francja	Holandia	
Francja	Włochy		Strefa euro	
Austria	Strefa euro		Francja	
Portugalia	Włochy	UE-15	UE-28	Finlandia
W. Brytania	UE-15		Finlandia	Grecja
Irlandia	Dania		Niemcy	Włochy
Włochy	W. Brytania	Szwecja	UE-15	UE-15
UE-15	UE-28	Hiszpania	Portugalia	Austria
Strefa euro		UE-28		
UE-28	Finlandia	Dania	W. Brytania	UE-28
Belgia	Hiszpania	Belgia	Austria	Belgia
Grecja	Luksemburg	Luksemburg		
Hiszpania	Grecja	W. Brytania	Szwecja	Luksemburg
Luksemburg	Belgia	Grecja	Belgia	W. Brytania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 3.

W tym miejscu nasuwa się pytanie związane jest z przystąpieniem części nowych krajów UE do strefy euro. Czy przyjęcie nowej waluty miało przełożenie na poziom inflacji?

Porównując bezpośrednio dwa lata (przed i po wejściu do strefy euro), możemy zauważyć, że w przypadku Słowenii (1. I 2007) nastąpił wzrost inflacji (z 2,5 do 3,8%), Słowacji (1. I 2009) gwałtowny spadek (z 3,9% do 0,9%), Estonii (1. I 2011) raptowny wzrost (z 2,7 do 5,1%), a Łotwy (1. I 2014) i Litwy (1. I 2015) niewielki wzrost (z 0 i 0,2 do 0,7%). Sytuacja gospodarcza w poszczególnych krajach była jednak zróżnicowana w momencie akcesji do strefy euro. Był to wynik przede wszystkim sytuacji, w jakiej wtedy znajdowała się gospodarka światowa (okres pomyślnej bądź niekorzystnej koniunktury). Raporty Komisji Europejskiej nie pokazują większego wpływu przyjęcia euro na poziom cen w tych krajach¹⁴.

Wczesniejsze dane statystyczne uwidaczniają, że różnica w poziomie inflacji między krajami strefy euro i pozostającymi poza strefą nie jest duża. Ranking krajów UE-11 (tabela 2) pokazuje, że kolejne miejsca w rankingu zajmują na przemian kraje należące i nienależące do

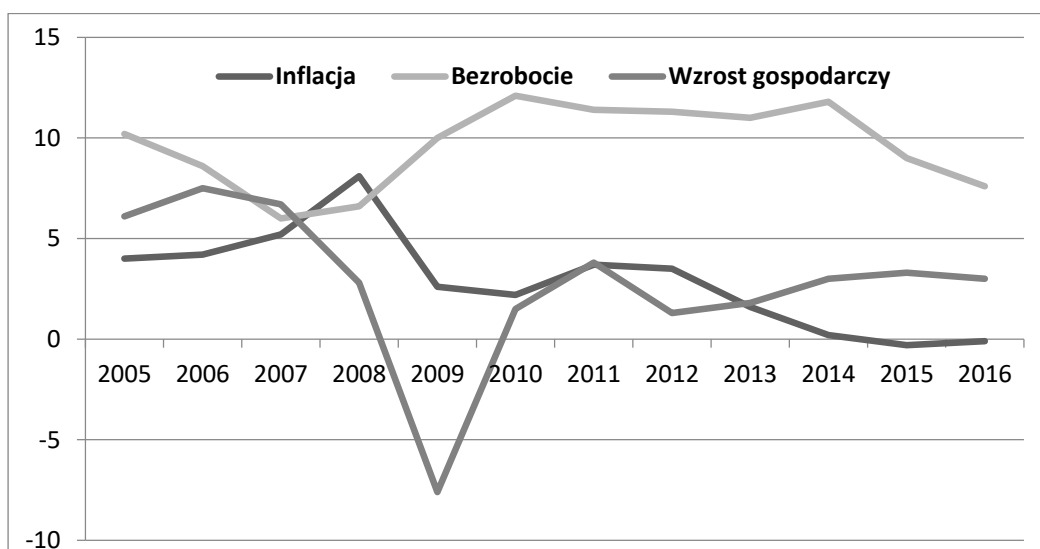
¹⁴ Por. *Euro changeover and inflation in Lithuania*, European Commission, Eurostat, December 2015, a także podobne raporty dotyczące pozostałych krajów.

strefy euro. Średnia stopa inflacji w tych dwóch grupach krajów jest podobna. Tak było również w poszczególnych latach. Większe zróżnicowanie wystąpiło dopiero w ostatnich latach, a mianowicie największa deflacja miała miejsce w krajach spoza strefy euro.

5. Inflacja a inne wskaźniki makroekonomiczne w nowych krajach Unii Europejskiej

Zależność pomiędzy poziomem inflacji a tempem wzrostu gospodarczego oraz stopą bezrobocia w latach 2005-2016 pokazują poniższe rysunki (1-4).

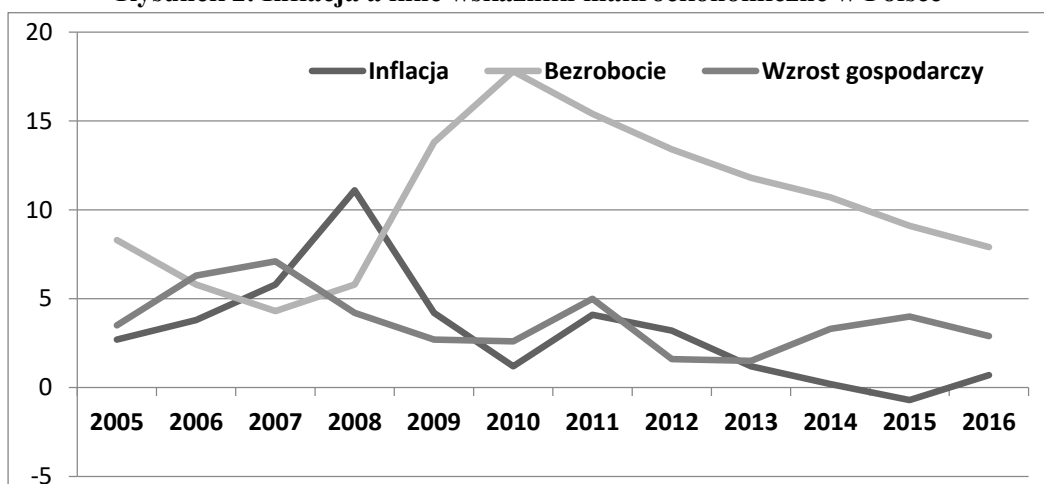
Rysunek 1. Inflacja a inne wskaźniki makroekonomiczne w UE-11



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 9 marca 2017 r.].

W pierwszym okresie (dobra koniunktura w gospodarce światowej) w krajach UE-11 zwiększała się zarówno stopa wzrostu gospodarczego, jak i stopa inflacji. Wraz z wybuchem kryzysu spada tempo wzrostu gospodarczego (pojawia się ujemna stopa wzrostu gospodarczego), a wraz z nią – z niewielkim opóźnieniem – stopa inflacji. Spadek inflacji jest jednak niższy w porównaniu ze wzrostem gospodarczym. Krótkotrwała poprawa koniunktury przyczynia się do wzrostu inflacji (2010-2011), a jej pogorszenie do spadku (2011-2012). Ostatnie lata to stabilizacja wzrostu gospodarczego i inflacji na niskim poziomie. Podobna tendencja wystąpiła w Polsce. Nie odnosi się to jednak do ostatnich lat (2013-2016), w których to paradoksalnie wzrostowi gospodarczemu towarzyszył spadek inflacji, a jego obniżeniu wzrost. Z kolei zależność między wzrostem gospodarczym a inflacją na Litwie wydaje się być zgodna z prawidłowościami opisanymi w teorii ekonomii. Natomiast w krajach starej Unii taka prawidłowość wystąpiła tylko w okresie kryzysu i poprawy koniunktury (2008-2012).

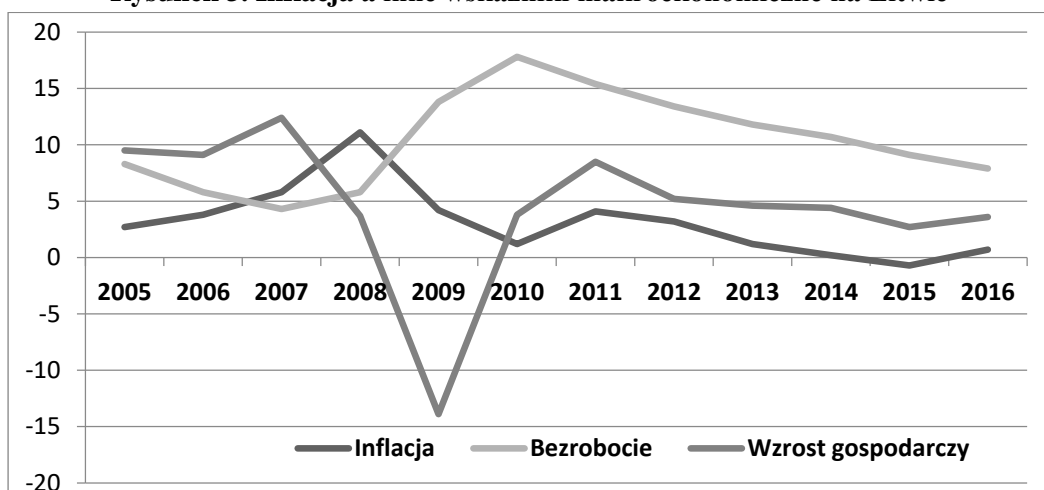
Rysunek 2. Inflacja a inne wskaźniki makroekonomiczne w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 9 marca 2017 r.].

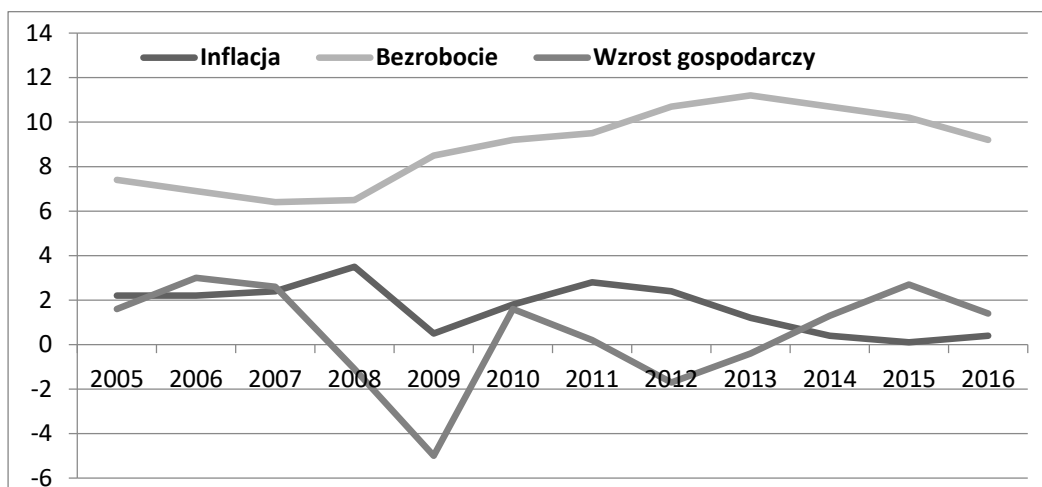
Jeżeli chodzi o zależność między inflacją a bezrobociem¹⁵, to w krajach UE-11 była ona mniej więcej odwrotnie proporcjonalna w latach 2005-2011. W następnych latach zależność „coś za coś” nie występowała. Podobnie było na Litwie oraz – z wyjątkiem lat 2007-2008 – w Polsce. Natomiast w krajach starej Unii z wymiennością inflacji i bezrobocia mieliśmy do czynienia w latach 2005-2009 oraz 2011-2013. Dane te nie potwierdzają więc w pełni prawidłowości między inflacją a bezrobociem, które pokazuje krzywa Philipsa.

Rysunek 3. Inflacja a inne wskaźniki makroekonomiczne na Litwie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 9 marca 2017 r.].

¹⁵ Szerzej na temat bezrobocia w tych krajach zob.: S. Swadźba, *Bezrobocie w nowych krajach Unii Europejskiej* [w:] *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, pod red. Grynia A., Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2016.

Rysunek 4. Inflacja a inne wskaźniki makroekonomiczne w UE-15

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 9 marca 2017 r.].

Czy stopa inflacji 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 raportu za lata 2015-2016¹⁶ 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 4. Jak widać, nie występuje widoczna zależność między tymi kategoriami ekonomicznymi. Dwa najwyżej sklasyfikowane kraje miały w ostatnich latach zarówno wysoką (Estonia), jak i niską inflację (Czechy). Z kolei dwa najniżej sklasyfikowane kraje mają przeciętną (Chorwacja) i niską inflację (Słowacja).

Wnioski

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

- Nowe kraje UE (UE-11) w ostatnich latach (2005-2016) miały wyższą stopę inflacji w porównaniu z pozostałymi (starymi) krajami członkowskimi. Różnica ta jednak zmniejsza się.
- Stopa inflacji wewnątrz tej grupy krajów (UE-11) była zróżnicowana, jednak i w przypadku tych krajów różnice te maleją.
- Przyczyny tego zróżnicowania miały swoje źródła w sytuacji gospodarczej tych krajów w punkcie startu do transformacji systemowej, jej charakteru, stosowanej

¹⁶ K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, World Economic Forum 2015, s. 25.

polityki makroekonomicznej, a także społeczno-kulturowych uwarunkowań itp. Wydaje się, że czynniki te w coraz mniejszym stopniu wpływają na zróżnicowanie stóp inflacji wewnątrz tej grupy krajów (UE-11).

- Widoczna jest natomiast – i to dosyć wyraźnie – zależność między poziomem inflacji a wzrostem gospodarczym (zależność wprost proporcjonalna). Bardziej widoczna jest w krajach UE-11 (choć sytuacja w poszczególnych krajach była różna) w porównaniu z UE-15.
- Również – chociaż w mniejszym stopniu – występowała zależność między poziomem inflacji a bezrobociem (zależność odwrotnie proporcjonalna). Odmierna była sytuacja w poszczególnych podokresach. W krajach UE-11 – jeżeli ta zależność miała miejsce – była bardziej widoczna (wzrostowi inflacji towarzyszył większy spadek bezrobocia i na odwrót) w porównaniu z krajami UE-15 (zmiany te nie były tak duże).
- Nie ma natomiast wyraźnej zależności między stopą inflacji a konkurencyjnością danej gospodarki w krajach UE-11.

BIBLIOGRAFIA

- Begg D., Vernasca G., Fischer S., Dornbusch R., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2014.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
- Euro changeover and inflation in Lithuania*, European Commission, Eurostat, December 2015.
- HICP – inflation rate* [online]<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/printTable.do>[dostęp: 9 marca 2017 r.].
- HICP methodology* [online]<http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php>[dostęp: 9 marca 2017 r.].
- Kołodko G., *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa 1993.
- Mishkin. F.S., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia*, tom 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- 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*, pod red. Grynia A., Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2014.
- Swadźba S., *Bezrobocie w nowych krajach Unii Europejskiej [w:] Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, pod red. Grynia A., Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2016.

PERSPEKTYWY WZROSTU GOSPODARCZEGO POLSKI

*„Przez ponad ćwierć wieku polska polityka gospodarcza
nie była mniej czy bardziej neoliberalna.*

Była po prostu doraźna.”

Mateusz Morawiecki

Streszczenie

Zainicjowany przez polski rząd ambitny program rozwoju gospodarczego stwarza okazję zarówno do oceny samego programu, jak i perspektyw jego realizacji. Wyzwaniem stojącym obecnie przed Polską jest przełamanie barier blokujących rozwój ekonomiczny oraz uniknięcie wejścia w pułapkę średniego dochodu. Przyjęta przez rząd „Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju” kładzie przede wszystkim nacisk na wzrost innowacyjności polskiej gospodarki. Stwarza to szansę na rozwój oraz podniesienie konkurencyjności międzynarodowej. Analiza przedstawionej przez rząd „Strategii...” pozwala na pozytywną ocenę przyjętego programu polityki gospodarczej. Nie przesądza to jednak o jej finalnych rezultatach. Powodzenie „Strategii...” - zwanej potocznie *Planem Morawieckiego* - zależy bowiem przede wszystkim od konsekwencji w jej realizacji oraz skuteczności w przeciwdziałaniu zagrożeniom wewnętrznym i zewnętrznym.

PERSPECTIVES OF POLAND’S ECONOMIC GROWTH

Summary

An ambitious programme of economic development initiated by Polish government creates an opportunity for both the evaluation of the programme itself and also the evaluation of its feasibility. The challenge facing Poland today lies in the overcoming of the barriers blocking the economic growth and the avoidance of falling into the middle income trap. ‘Strategy for Responsible Development’ adopted by the government emphasises the increase in Polish economy innovation. It creates an opportunity for development and an increase in Polish economy international competitiveness. While the analysis of the ‘Strategy...’ presented by the government prompts a positive assessment of the adopted economic policy programme, it in no way determines its outcome. The success of the ‘Strategy...’, commonly referred to as the *‘Morawiecki’s Plan’*, depends on the consistency in its implementation and effectiveness in addressing external and internal threats.

Keywords: economic growth, middle income trap, strategy for responsible development

Wstęp

U progu lat 90. Polska stanęła w obliczu konieczności przeprowadzenia transformacji politycznej i gospodarczej. Ta druga oznaczała przejście od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej. Program transformacji ekonomicznej, znany jako Plan Balcerowicza,

¹ dr Mirosław Jodko – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

doprowadził do ukształtowania systemu, który można – mimo wielu ułomności - określić mianem rynkowego. Jednakże dotychczasowa formuła przemian i rozwoju wyraźnie wyczerpała swe możliwości. Trudno więc nie zauważyć, że wiele problemów wymaga rozwiązania, w tym - podstawowy dla gospodarki - problem wzrostu ekonomicznego.

W niniejszym artykule uwaga zostanie skoncentrowana przede wszystkim na perspektywach wzrostu gospodarczego Polski. Warto w związku z tym przypomnieć koreańską strategię rozwoju, która może być swoistą lekcją dla krajów chcących osiągnąć spektakularny sukces. Wprawdzie polska polityka ekonomiczna nie może z różnych względów być kopią koreańskiej, ale główne założenia strategii, jak przedstawiono w dalszej części, nadal są aktualne.

Wyzwaniem stojącym obecnie przed polską gospodarką jest pokonanie bariery wzrostu określanej często mianem pułapki średniego dochodu. To zadanie zakłada aktywny udział silnego i skutecznego państwa. Wymaga to zmiany realnego statusu państwa polskiego, które - wedle opisu sprzed kilku lat „.../ istnieje teoretycznie. Praktycznie nie istnieje – dlatego że działa poszczególnymi swoimi fragmentami, nie rozumiejąc, że państwo jest całością. Tam, gdzie państwo działa jako całość, ma zdumiewającą skuteczność”².

Świadomość rzeczywistego stanu rzeczy oraz wyzwań stojących przed państwem i gospodarką legły u podłoża strategii polityki ekonomicznej nowego rządu określanej potocznie mianem *Planu Morawieckiego*. Prezentacja podstawowych założeń rządowego programu rozwoju oraz oczekujących wyzwań i zagrożeń jest głównym celem niniejszego artykułu.

1. Koreańska droga do sukcesu

Przypadek Korei, kraju który w latach 50. należał do najuboższych, jest spektakularnym przykładem ekonomicznego awansu. W ciągu trzech dekad Korea Południowa zbudowała od podstaw sektor przemysłowy, który w kolejnych dwóch dekadach umożliwił gospodarce koreańskiej wejście do ścisłej czołówki światowej.

Scenariusz koreański zakładał ambitną, konsekwentną i długookresową wizję rozwoju. Strategia gospodarcza koncentrowała się na industrializacji. W pierwszej fazie industrializacja miała charakter imitacyjny; druga faza oznaczała przejście do innowacyjności. Istotę koreańskiej strategii rozwoju Ha-Joon Chang opisuje następująco: „Koreańczycy początkowo kupowali technologie, ale potem je twórczo rozwijali. .../ Zasadą było, że „nigdy nie uczymy się niczego dwa razy”: jeśli tylko zyskujemy zdolność projektowania i rozwijania technologii bez udziału zachodnich inżynierów i kapitału, to zaczynamy działać na własny rachunek”³.

Autorem i reżyserem realizowanego programu był rząd, który wyznaczał główne kierunki rozwoju oraz prowadził politykę protekcyjną. Jednakże taka polityka nie oznaczała dążenia do zamknięcia gospodarki. Była natomiast nakierowana na stworzenie solidnych podstaw do podjęcia konkurencji na płaszczyźnie międzynarodowej. „Ochrona przemysłu np.

² https://pl.wikiquote.org/wiki/Bartłomiej_Sienkiewicz [dostęp: 30 sierpnia 2017 r.].

³ Ha-Joon Chang (wywiad), <http://www.krytykapolityczna.pl/artykuły/gospodarka/20150618/ha-joon-chang> [dostęp: 28 sierpnia 2017 r.].

poprzez cła czy kwoty importowe była z założenia przejściowa; nie miała służyć zatrzymaniu się w czasie, lecz gromadzeniu potencjału, który z czasem miał pozwolić konkurować na rynku globalnym”⁴.

Aktywna polityka państwa nie ograniczała się jedynie do rozpinania parasola ochronnego nad nowymi gałęziami przemysłu. Jak się okazuje, rząd nierzadko wymuszał na firmach prowadzenie takiej polityki, jakiej bez presji ze strony państwa nie byłyby zdecydowane realizować. „W latach 60. i 70. rząd koreański nakłonił wiele prywatnych firm, by zaangażowały się w gałęzie przemysłu, w które nie weszłyby one z własnej inicjatywy”⁵.

Interesujący jest w tym kontekście casus firmy LG, której rząd zabronił planowanego przez nią wejścia w branżę tekstylną. Firma została natomiast zmuszona do poszerzenia swej działalności o produkcję kabli. Jak się okazało, miało to kluczowe znaczenie dla osiągnięcia przez LG światowej pozycji w branży elektronicznej.

Wbrew naciskom zagranicznym (Bank Światowy) rząd koreański zdecydował się również na stworzenie, mimo braku własnej bazy surowcowej, przemysłu stoczniowego. „Idea była prosta: poważny i szanowany naród przemysłowy nie może produkować t-shirtów, tylko samochody, elektronikę czy statki”⁶. W latach 70. właśnie koncern Hyundai został zmuszony do zbudowania stoczni. Opór założyciela koncernu, Chung Ju-Yunga, został przełamany przez najwyższe władze Korei. „Mówiło się, że nawet Chung na początku bardzo się wahał, ustąpił jednak, kiedy generał Park Chung-Hee, ówczesny dyktator i architekt gospodarczego koreańskiego cudu, osobiście zagroził jego biznesowi bankructwem. Dziś stocznia firmy Hyundai jest jednym z największych budowniczych statków na świecie”⁷.

Jak widać, koreańska strategia rozwoju, skutkująca „koreańskim cudem gospodarczym”, opierała się na zasadach odległych od kanonu polityki liberalnej. Protekcjonizm oraz silna, a często wręcz dominująca rola państwa wprowadziły gospodarkę koreańską do ścisłej czołówki światowej. Warunkiem koniecznym osiągnięcia sukcesu było trafne określenie kierunków i celów strategicznych. Rząd koreański, stawiając na industrializację oraz innowacyjność, dokonał właściwego wyboru.

W tym kontekście istotna jest odpowiedź na pytanie o wnioski wynikające z koreańskiej drogi rozwoju. Znany ekonomista koreański wypowiedział się w tej kwestii następująco: „Główne idee wciąż zachowują ważność. Należy chronić raczkujące przemysły, choć protekcja powinna być ograniczana z czasem, trochę jak przy opiece nad dzieckiem. Żeby rozwinąć potencjał produkcji na najwyższym poziomie światowym potrzebujesz inwestycji i wiele czasu. Dogonienie najlepszych może trwać trzy-cztery dekady. W latach 60. Hyundai produkował 6 samochodów dziennie, a konkurencyjność globalną w niższym segmencie rynku uzyskał w połowie lat 80. Wejście na rynek dla klasy wyższej zajmuje jeszcze więcej. Wnioski: kupujcie technologie, szkolcie własnych pracowników, zwiększajcie własne zdolności projektowania”⁸.

⁴*Ibidem.*

⁵ Ha-Joon Chang, *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2016, s.174.

⁶Ha-Joon Chang (wywiad) ...

⁷ Ha-Joon Chang, *23 rzeczy...*, s.174-175.

⁸ Ha-Joon Chang (wywiad)...

Spoglądając z polskiej perspektywy na strategię rozwojową Korei, warto zastanowić się nad aktualnością płynących stąd nauk. Przede wszystkim należy podkreślić słuszność podstawowych założeń: industrializacji oraz innowacyjności. Industrializacja, a nierzadko wręcz reindustrializacja, powinna stanowić fundament polskiej strategii ekonomicznej. Postęp i rozwój własnej myśli technicznej nie jest bowiem możliwy bez silnego przemysłu. Industrializacja nie może jednak powielać starych rozwiązań i mieć głównie imitacyjny charakter. Polityka przemysłowa powinna promować innowacyjność prowadzącą do podniesienia konkurencyjności zarówno w wymiarze regionalnym, jak i globalnym. Wiązać się to będzie ze wzrostem w polskim eksporcie udziału produktów o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego.

Należy również dążyć do zwiększenia w polskiej gospodarce udziału kapitału rodzimego. Dotyczy to nie tylko przemysłu, ale również sfery finansów oraz handlu. Znacząca bądź dominująca w wielu branżach (np. w handlu wielkopowierzchniowym) obecność kapitału zagranicznego wiąże się bowiem z nadmiernym przesunięciem obszaru decyzyjnego na rzecz podmiotów zewnętrznych. Skutkiem tego może być prowadzenie przez kapitał zagraniczny polityki nie zawsze korespondującej z interesem polskiej gospodarki. Co oczywiste, konieczności wzmocnienia pozycji kapitału polskiego nie należy traktować jako generalnej krytyki kapitału zagranicznego. W tym przypadku chodzi natomiast o określenie dopuszczalnych rozmiarów oraz pożądanego charakteru inwestycji zagranicznych. Jak bowiem życie udowadnia - kapitał jednak ma narodowość.

Czerpiąc z doświadczeń koreańskich inspirację dla polskiej polityki, należy uwzględnić różnice w sytuacji obu krajów. Bez wątpienia Korea - realizując swoją strategię rozwoju - dysponowała większym niż Polska zakresem autonomii. Suwerenność polskiej polityki ekonomicznej jest bowiem w znacznym stopniu zdefiniowana czy wręcz ograniczona regulacjami unijnymi. Mimo tych uwarunkowań zewnętrznych pozostaje jednak spory obszar decyzyjny pozwalający na prowadzenie skutecznej polityki nastawionej na realizację polskich interesów.

2. Polska w obliczu pułapki średniego dochodu

Problem wzrostu gospodarczego jest – przynajmniej od czasów Adama Smitha - przedmiotem zainteresowania zarówno teorii ekonomii jak i polityki ekonomicznej. W licznych opracowaniach analizowano czynniki i uwarunkowania, które przesądzały o sukcesie lub niepowodzeniu poszczególnych gospodarek.

Jednym z istotnych zagadnień budzących obecnie duże zainteresowanie jest problem pułapki średniego dochodu. „Istotą pułapki średniego dochodu (*middle income trap*) w rozwoju ekonomicznym krajów jest długookresowe spowolnienie wzrostu ekonomicznego przychodzące po okresie relatywnie szybkiego rozwoju. W jego następstwie kraj, który

początkowo odnosił sukcesy ekonomiczne, nie jest w stanie dorównać krajom wysokorozwiniętym”⁹.

Zjawisko przedstawione w powyższej definicji opisuje sytuację państw, które wkraczają na ścieżkę szybkiego wzrostu ze stosunkowo niskiego poziomu. Kraje takie w pewnym momencie wchodzi w fazę spowolnienia. Okazuje się, że nie są w stanie przełamać bariery blokującej wejście do grona krajów wysokorozwiniętych. Używając sportowego porównania, można powiedzieć, że nie są w stanie przejść do ekstraklasy, pozostając na poziomie drugiej ligi.

Scenariusz takiego procesu można przedstawić następująco. Względnie szybki wzrost w pierwszej fazie wynika z uruchomienia niewykorzystanych rezerw oraz zmian systemowych. Szczególnie widoczne jest to w przypadku krajów postkomunistycznych. Wyjście z systemu gospodarki centralnie planowanej pozwala na odblokowanie inicjatywy społecznej, co – wraz z adaptacją rozwiązań zewnętrznych – pozwala na istotne przyspieszenie rozwoju. W tym przypadku duże znaczenie przypisać należy efektowi imitacji. Przejmowanie gotowych rozwiązań systemowych oraz technologicznych pozwala na szybki rozwój dzięki implementacji osiągnięć wypracowanych przez gospodarki rozwinięte. Blokada wzrostu pojawi się po wykorzystaniu prostych rezerw oraz po wyczerpaniu możliwości rozwoju w oparciu o formułę imitacyjną.

Badania dotyczące pułapki średniego dochodu wskazują na zróżnicowane, w zależności od konkretnego przypadku, przyczyny tego zjawiska. Wyhamowanie wzrostu może być spowodowane zmniejszeniem krańcowej produktywności czynników wytwórczych. Dotyczy to w szczególności produkcji przemysłowej. Kraj wchodzący na ścieżkę wzrostu ze względnie niskiego poziomu może – jak wyżej wspomniano - rozwijać się w szybkim tempie dzięki czynnikom ekstensywno-imitacyjnym. Oznacza to m.in. przesuwanie zasobów (zwłaszcza siły roboczej) z rolnictwa do przemysłu oraz rozwój tego sektora dzięki przejmowaniu, wypracowanych przez wyżej rozwinięte gospodarki, rozwiązań organizacyjnych i technologicznych. Jeśli jednak dany kraj nie osiągnie istotnych przewag o charakterze innowacyjnym, to wzrost ulegnie spowolnieniu.

W świetle powyższego pułapką średniego dochodu zagrożone są kraje, które swą konkurencyjność międzynarodową opierają na niskich kosztach produkcji o niewielkim poziomie technicznego zaawansowania. Silnej pozycji międzynarodowej nie można bowiem osiągnąć, bazując, przykładowo na produkcji i eksporcie konfekcji odzieżowej czy obuwia. Tak więc kraje stawiające na rozwój niskich czy nawet średnich technologii staną w obliczu bariery wzrostu.

Blokada rozwoju może wynikać również z uwarunkowań instytucjonalnych. W tym przypadku istotne znaczenie ma jakość systemu prawnego warunkująca zabezpieczenie praw własności, bezpieczeństwo kontraktów oraz rozwiązywanie kwestii spornych. Ogólnie rzecz ujmując, system prawny powinien stwarzać gwarancję przestrzegania reguł uczciwej gry rynkowej oraz właściwego funkcjonowania sfery życia ekonomicznego. Wymiar

⁹ Ciesielska D.A., Radło M-J, *Determinanty wejścia w pułapkę średniego dochodu, perspektywa Polski*, Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie 2014/2, s.5.

sprawiedliwości musi w szczególności skutecznie reagować na zjawiska korupcji oraz oligarchizacji zagrażające przejrzystości sfery publicznej i naruszające podstawowe zasady konkurencji ekonomicznej. Niską jakość systemu prawnego należy więc uznać za poważną blokadę wzrostu gospodarczego.

Do grupy czynników instytucjonalnych wpływających na gospodarkę należy także zaliczyć sferę regulacji. Właściwe rozwiązania systemowe stwarzają odpowiednie otoczenie dla działalności ekonomicznej. Zagrożeniem są zaś regulacje niepotrzebnie bądź szkodliwie ograniczające działalność gospodarczą. Do tej kategorii należy także zaliczyć regulacje charakteryzujące się brakiem przejrzystości i jednoznacznej interpretacji.

Ważne znaczenie z punktu widzenia rozwoju ekonomicznego ma również sytuacja demograficzna. Starzenie się społeczeństwa wpływa bowiem negatywnie zarówno na rynek pracy, jak i na finanse publiczne.

Uwzględniając powyższe, można wymienić trzy główne przesłanki warunkujące pułapkę średniego dochodu:

- strukturę gospodarki charakteryzującą się niską innowacyjnością oraz eksportem towarów o niewielkim poziomie zaawansowania technologicznego;
- system instytucjonalno-prawny niezapewniający przejrzystych oraz uczciwych zasad prowadzenia działalności ekonomicznej;
- starzenie się społeczeństwa wynikające przede wszystkim z niskiego poziomu dzietności.

Historia gospodarcza drugiej połowy wieku 20. unaocznia problem pułapki średniego dochodu. Jak dowodzą statystyki, spośród około stu krajów zaliczanych w roku 1960 do grupy o średnich dochodach jedynie kilkanaście awansowało do wyższej kategorii pokonując barierę wzrostu¹⁰. Pozytywnym tego przykładem jest zwłaszcza Korea Południowa, Tajwan oraz Singapur. Jak więc widać, w większości przypadków pułapka okazała się skuteczna.

Jak w świetle powyższego przedstawia się sytuacja Polski? Czy polska gospodarka jest skazana na status gospodarki peryferyjnej, która nie przejdzie do wyższej kategorii?

W ostatnich latach zaczęły pojawiać się publikacje poświęcone temu problemowi. Jest to świadectwem zmieniającego się klimatu intelektualnego. Przypomnieć należy, że w latach 90. dominowało entuzjastyczne podejście do programu przemian strukturalnych gospodarki określanego umownie mianem *Planu Balcerowicza*. Wedle wielu ekonomistów i polityków prywatyzacja oraz liberalizacja miały trwale wprowadzić gospodarkę polską na drogę rozwoju. Początek nowego stulecia przyniósł nadzieje na dodatkowy impuls wzrostowy wynikający z przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Krytyczne podejście do przyjętego modelu transformacji ustrojowej oraz skutków członkostwa w UE mieściło się na marginesie dyskursu ekonomicznego. Klimat zaczął zmieniać się pod wpływem doświadczeń ostatniego kryzysu finansowego, problemów strukturalnych Unii oraz pojawiających się oznak spowolnienia rozwoju. Deklaracja, że „Najlepszą polityką przemysłową jest brak polityki przemysłowej” nie jest już traktowana jako wyraz intelektualnej błyskotliwości ale, w najlepszym przypadku, jako niezrozumienie rzeczywistości.

¹⁰ Gadomski W., *Trudna ucieczka z pułapki średniego dochodu*, Obserwator finansowy.pl [dostęp: 25.08.2017].

Odpowiadając na postawione wyżej pytania, warto przytoczyć następującą diagnozę: „Tak więc podatność danej gospodarki na wejście w pułapkę średniego dochodu jest pozytywnie skorelowana zarówno z niskim poziomem innowacyjności, jak i niską jakością uwarunkowań instytucjonalno-regulacyjnych. Czynnikiem, który sprzyja takiej podatności, jest także pogarszająca się struktura demograficzna społeczeństwa. Niestety powyższe problemy nie są obce polskiej gospodarce i wiele wskazuje na to, że przynajmniej niektóre z nich będą w najbliższych latach narastać. Pytanie o podatność Polski na wejście w pułapkę średniego dochodu jest tym bardziej aktualne i istotne”¹¹.

Zgadzać się z cytowaną opinią, należy podkreślić, że trwałe spowolnienie rozwoju ekonomicznego Polski - będąc zagrożeniem realnym - nie jest, na szczęście, nieuchronną koniecznością. Uniknięcie pułapki średniego dochodu wymaga jednak prowadzenia kompleksowej polityki nastawionej na przełamywanie barier stojących przed gospodarką.

3. Plan Morawieckiego

Nowy rząd, utworzony po wyborach parlamentarnych w końcu roku 2015, za główny cel strategiczny uznał stworzenie solidnych fundamentów dla całościowego rozwoju polskiej gospodarki. Program rządowy prezentujący scenariusz realizacji założonego celu zyskał w publicznej opinii miano *Planu Morawieckiego*. Główny jego zarys został przedstawiony w przyjętym przez rząd 16 lutego 2016 roku *Planie na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*. Rok później na mocy decyzji rządu przyjęta została w dniu 14 lutego 2017 uchwała Rady Ministrów zatytułowana: *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)* (SOR).

We wstępie do SOR Mateusz Morawiecki identyfikuje oraz krytycznie ocenia prowadzoną w ostatnim ćwierćwieczu politykę gospodarczą mówiąc: „Fundamentem, na którym miał zostać zbudowany polski kapitalizm i dobrobyt był zestaw reguł tzw. konsensusu waszyngtońskiego, zakładający m.in. deregulację, prywatyzację, liberalizację handlu i swobodny przepływ kapitału. Podobną ścieżkę obrały inne kraje naszego regionu. Rozwiązania te nie uwzględniały jednak charakterystyki postkomunistycznej rzeczywistości – słabości instytucji państwa, niezreformowanego systemu sądownictwa, niskiego poziomu oszczędności oraz zachwianej struktury własnościowej w branżach kluczowych dla formowania się nowego ładu gospodarczego. Zatriumfował również dogmat, że najlepszą polityką przemysłową jest brak polityki przemysłowej”¹².

Skutki takiej polityki okazały się *per saldo* negatywne dla społeczeństwa i gospodarki polskiej. „W obszarze polityk społecznych panował swoisty darwinizm, w wyniku którego na marginesie życia publicznego pozostawione zostały całe zbiorowości i grupy zawodowe. Takie podejście przyniosło wysokie koszty społeczne, które uznano bezkrytycznie za konieczny

¹¹ Ciesielska D.A., Radło M-J, *op. cit.*, s. 7.

¹² *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*

element reform. Przez ponad ćwierć wieku polska polityka gospodarcza nie była mniej czy bardziej neoliberalna. Była po prostu doraźna”¹³.

Tak ostra ocena minionego ćwierćwiecza nie jest odosobniona. W tym miejscu warto również przytoczyć opinię prof. Leokadii Oręziak odnośnie do skutków bazującej na konsensusie waszyngtońskim polityki: „W rezultacie, neoliberalna ideologia okazała się bardzo skutecznym, obudowanym wzniosłymi hasłami o wolności i przedsiębiorczości, sposobem na przesunięcie dochodu i majątku od licznej grupy słabych na rzecz nielicznej grupy silnych, zarówno w obrębie społeczeństw pojedynczych krajów, jak i pomiędzy krajami”¹⁴.

W pierwszej – diagnostycznej - części SOR zidentyfikowanych zostało pięć głównych zagrożeń dla rozwoju polskiej gospodarki:

- **pułapka średniego dochodu** (stosunkowo niewielki PKB *per capita* oraz niewielki poziom płac);
- **pułapka braku równowagi** (wysokie zagraniczne zadłużenie publiczne i prywatne; duży odpływ zysków za granicę; bardzo wysoki udział firm z kapitałem zagranicznym w eksporcie oraz produkcji przemysłowej);
- **pułapka przeciętnego produktu** (niski poziom wydatków na B+R; niska innowacyjność produkcji i eksportu);
- **pułapka demograficzna** (perspektywa spadku liczby ludności w wieku produkcyjnym oraz wzrost liczby ludności w wieku poprodukcyjnym);
- **pułapka słabości instytucji** (nieszczelność systemu podatkowego skutkująca określaną na kilkadziesiąt mld zł rocznie luką wpływów z tytułu VAT i CIT; nieskuteczność koordynacji polityk publicznych; przewlekłość postępowań sądowych i administracyjnych; niska efektywność instytucji państwa).

Powyższą diagnozę należy uznać za trafną i dobrze uzasadnioną. Zaletą diagnozy - co warto podkreślić - jest kompleksowe ujęcie problemów wymagających rozwiązania. Stwarza to odpowiednią podstawę wyjściową do określenia głównych kierunków strategii rozwoju.

Zainicjowany przez rząd program rozwoju ekonomicznego Polski opiera się na - stanowiących podstawę długookresowej strategii - pięciu filarach:

- reindustrializacji;
- rozwoju innowacyjnych firm;
- kapitale dla rozwoju;
- ekspansji zagranicznej;
- rozwoju społecznym i regionalnym.

Pierwszym filarem jest przemysł - a ściślej ujmując - reindustrializacja. Plan zakłada zarówno odbudowę sektorów w znacznym stopniu zlikwidowanych (np. przemysł stoczniowy), jak i rozbudowę nowych działów. Tempo wzrostu produkcji przemysłowej powinno, wedle założeń, przekraczać tempo wzrostu PKB. Co więcej, rozwój przemysłu będzie nakierowany na produkcję o wysokim stopniu innowacyjności. Służyć temu będzie wsparcie instytucjonalne inicjatyw krajowych oraz pozyskiwanie inwestycji zagranicznych.

¹³*Ibidem.*

¹⁴ Oręziak L., *OFE, katastrofa prywatyzacji emerytur w Polsce*, Książka i Prasa, Warszawa 2014, s.41-42.

Podstawowymi podmiotami programu rozwoju będą przedsiębiorstwa. Stąd też drugi filar promuje rozwój innowacyjnych firm. Sprzyjać temu ma nowe otoczenie instytucjonalno-prawne stwarzające odpowiednie warunki dla funkcjonowania i rozwoju firm w pożądanym kierunku. Wzmocnieniu gospodarki służyć będzie zwiększenie liczby dużych i średnich firm do poziomu przekraczającego w roku 2020 liczbę 22 tysięcy. Założono również wzrost udziału wydatków na Badania i Rozwój (B+R) z obecnego poziomu 0,8% PKB do 2,0% PKB w roku 2020. Rozwojowi firm, a tym samym gospodarki, sprzyjać będzie dopasowanie szkolnictwa zawodowego do potrzeb rynku pracy. Przed instytucjami naukowo-badawczymi oraz szkolnictwem wyższym postawiono natomiast zadanie nawiązania bezpośrednich relacji z gospodarką.

Istotnym problemem jest zapewnienie właściwego wsparcia finansowego dla programu rozwoju. Uwzględniono to w kapitale dla rozwoju. Ten filar zakłada wzrost inwestycji do poziomu przekraczającego 25% PKB. Inwestycje będą stanowić główną siłę sprawczą modernizacji oraz innowacji wspomagając rozwój polskiej gospodarki. Finansowanie ambitnego programu inwestycyjnego powinno bazować przede wszystkim na kapitale krajowym. Program zakłada więc powiększenie bazy kredytowej dzięki wzrostowi krajowych oszczędności.

Rozwój gospodarczy powinien być ściśle związany z ekspansją zagraniczną. Konieczne jest więc poczynienie kroków na rzecz wzrostu eksportu w tempie szybszym od wzrostu PKB. Rozwijając eksport na rynki unijne, należy także zwiększać ekspansję eksportową na inne obszary. Rezultatem powinien być wzrost udziału kierunków pozaunijnych w całości polskiego eksportu. Celem strategicznym jest również zmiana struktury wewnętrznej eksportu. Coraz większy udział powinny mieć towary o wysokim stopniu przetworzenia i technologicznego zaawansowania. Drugim, poza eksportem towarów, narzędziem ekspansji zewnętrznej są polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). W związku z tym program zakłada znaczny wzrost (o 70%) polskich BIZ. Rosnący eksport oraz zwiększone inwestycje zagraniczne będą kolejnym impulsem pobudzającym gospodarkę.

Rozwój społeczny i terytorialny jest piątym kierunkowym celem programu. Jego realizacja powinna przyczynić się z jednej strony do podniesienia ogólnego poziomu dobrobytu, z drugiej zaś do zmniejszenia rozwarstwienia materialnego. Założono podniesienie (do roku 2020) PKB *per capita* do poziomu stanowiącego ok. 80% średniej UE; odsetek obywateli zagrożonych ubóstwem relatywnym powinien natomiast zejść poniżej 15,5% całości społeczeństwa.

Przedstawiony przez rząd program SOR można zasadnie uznać za najbardziej kompleksowy i ambitny plan rozwoju gospodarczego Polski po roku 1989. Przesądza o tym wspomniana wyżej trafność postawionej diagnozy oraz przyjęta strategia rozwoju społeczno-ekonomicznego.

4. Droga do sukcesu - szanse i zagrożenia

Nowa strategia rozwoju jest programem, którego realizacja zakłada krótszy (do roku 2020) i dłuższy (do roku 2030) horyzont czasowy. Jak nietrudno zauważyć, uwzględnione zostały

realia polityczne. Pierwszy etap zaplanowany jest na okres pokrywający się z kadencją obecnego rządu. Drugi etap obejmie dwie kolejne kadencje. Warunkiem koniecznym pełnej realizacji „Strategii...” jest więc sprawowanie władzy przez obecny obóz polityczny przez kilkanaście lat. Oczywiście można założyć, że - nawet po ewentualnej zmianie rządu na skutek przegranych wyborów - program rozwoju będzie nadal realizowany. Uwzględniając jednak stanowisko większości dzisiejszej opozycji, określającej siebie mianem „opozycji totalnej”, taką możliwość wypada uznać za mało prawdopodobną.

Główne zagrożenie dla „Strategii...” ma więc charakter polityczny. Świadczą o tym prowadzone od bez mała dwóch lat działania zmierzające do destabilizacji i zmiany czy wręcz obalenia, rządu. Nietrudno bowiem zauważyć, że prowadzona przez polski rząd polityka (nie tylko ekonomiczna) koliduje z interesami wielu ośrodków krajowych i zagranicznych.

Na płaszczyźnie krajowej polityka obecnego rządu spotyka się z dezaprobatą ze strony licznych środowisk. Trudno bowiem oczekiwać, żeby np. byli funkcjonariusze komunistycznego aparatu represji przyjmowali ze zrozumieniem likwidację dotychczasowych przywilejów emerytalnych. Nie mają również powodu do zadowolenia grupy przestępcze, które dokonując oszustw podatkowych, osiągały z tej działalności dochody szacowane na dziesiątki miliardów złotych w skali roku.

Generalnie rzecz ujmując, odzyskiwanie przez państwo podmiotowości koliduje z indywidualnymi (często *quasi* legalnymi lub wręcz nielegalnymi) interesami licznych grup, które swą pozycję budowały kosztem interesu publicznego. Obecny rząd musi więc liczyć się z oporem i kontrakcją wewnętrzną.

Zmianą rządu, a przynajmniej destabilizacją polskiej sceny politycznej, zainteresowane są także ośrodki zagraniczne. Prowadzona przez polski rząd polityka koliduje bowiem nierzadko z polityką innych krajów. Ilustracją tego są działania Polski zmierzająca do uzyskania suwerenności energetycznej, które zagrażają interesom Rosji i Niemiec. Uniezależnienie od dostaw gazu rosyjskiego - poprzez przestawienie na dostawy z Norwegii i USA - zmieni znacząco energetyczną mapę Europy Środkowej. Nowe źródła zaopatrzenia zmniejszą zainteresowanie nie tylko Polski - ale również kilku krajów naszego regionu - gazem rosyjskim. To zaś zakwestionuje polityczną i ekonomiczną opłacalność współpracy niemiecko-rosyjskiej symbolizowanej gazociągiem Nord Stream.

Obrona polskiego interesu narodowego oraz dążenie do zwiększenia podmiotowości politycznej Polski na płaszczyźnie unijnej również spotyka się z ostrym sprzeciwem. Zwłaszcza ze strony głównych graczy UE : Niemiec i Francji. Przykładem tego może być reakcja władz UE, a w istocie Niemiec, na brak zgody Polski na przymusowe przyjmowanie imigrantów.

Wymienione wyżej przykłady są tylko fragmentaryczną prezentacją napięć i konfliktów pojawiających się wskutek realizacji polityki zgodnej z polską racją stanu. Zrozumiała, co nie oznacza akceptacji, jest bowiem reakcja tych podmiotów, zarówno krajowych, jak i zagranicznych, których interesy i pozycja są zagrożone. Taka kolizja interesów jest jednak nieuchronna, gdy Polska dąży do wzmocnienia swojej podmiotowości i do zmiany z „państwa istniejącego teoretycznie” w państwo istniejące realnie.

O sukcesie „Strategii...” przesądzą jej rezultaty. Można zasadnie zakładać, że pozytywne osiągnięcia polityki gospodarczej i społecznej spowodują wzrost poparcia dla rządu i realizowanego przezeń programu.

Z perspektywy niespełna dwóch lat od wyborów parlamentarnych i powołania nowego rządu można dokonać częściowej oceny stanu gospodarki oraz rezultatów nowego programu gospodarczego. Główne wskaźniki makroekonomiczne świadczą o wyraźnej poprawie: bezrobocie (ok. 7%) należy do najniższych w UE; wzrost gospodarczy (ok. 4%) plasuje Polskę w czołówce unijnych gospodarek; inflacja również nie stanowi problemu. Stan finansów publicznych także prezentuje się zadowalająco, mimo – co warto podkreślić – wydatków związanych z realizacją *Programu 500 Plus*. Uszczelnienie systemu podatkowego nie tylko zwiększyło wpływy budżetowe, ale również ograniczyło rozmiary działalności przestępczej.

Korzystny obraz gospodarki przekłada się zarówno na wzrost wskaźnika optymizmu wśród przedsiębiorców i konsumentów, jak i tworzy sprzyjającą atmosferę dla polityki rządu. To zaś jest podstawowym warunkiem sukcesu realizowanej „Strategii...”.

BIBLIOGRAFIA

Ciesielska D.A, Radło M-J, *Determinanty wejścia w pułapkę średniego dochodu, perspektywa Polski*, Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie 2014/2.

Gadomski W., *Trudna ucieczka z pułapki średniego dochodu*, Obserwator finansowy.pl [dostęp: 25 sierpnia 2017 r.].

Ha-Joon Chang (wywiad), <http://www.krytykapolityczna.pl//artykuly/gospodarka/20150618/ha-joon-chang> [dostęp: 28 sierpnia 2017 r.].

Ha-Joon Chang, *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2016.

https://pl.wikiquote.org/wiki/Bartłomiej_Sienkiewicz [dostęp: 30 sierpnia 2017 r.].

Oręziak L., *OFE, katastrofa prywatyzacji emerytur w Polsce*, Książka i Prasa, Warszawa 2014.

Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.).

RELACJA POMIĘDZY KONKURENCYJNOŚCIĄ GOSPODAREK NARODOWYCH A WŁASNOŚCIĄ INTELEKTUALNĄ

Streszczenie

Na pozycję konkurencyjną państwa wpływają liczne czynniki. Ich rola jest różna, ale wśród najczęściej wymienianych wskazuje się na zasoby naturalne, kapitał ludzki, informacje oraz na zdolność do wprowadzania innowacji. O konkurencyjności gospodarek decydują również systemy instytucjonalno-prawne, zapewniające swobodę gospodarczą, wolną i nieskrępowaną konkurencję, a także ochronę przed monopolami, korupcją i przestępczością. Według części badań ważną rolę odgrywają również kwestie związane z własnością intelektualną (o dokładniej przemysłową). Celem niniejszego artykułu była próba zweryfikowania znaczenia własności intelektualnej dla zjawiska rozwoju gospodarczego. W tym celu posłużono się m.in. wskaźnikiem specjalizacji względnej RSI (*The Relative Specialization Index (RSI)*).

Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują, że efekt ochrony IP na m.in. PKB nie jest jednoznaczny i w zależności od pozycji wyjściowej danej gospodarki zwiększenie nakładów na ochronę IP może nieść ze sobą zróżnicowane skutki.

RELATIONSHIP BETWEEN COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMIES AND INTELLECTUAL PROPERTY

Summary

A competitive position of national economies is affected by numerous factors. Their weights differ, but the most commonly indicated ones are natural resources, human capital, information, and the capacity to innovate. The competitiveness of economies is also determined by institutional and legal systems that provide economic freedom, free and unhindered competition as well as protection against monopolies, corruption, and crime. According to some studies, an important role is also played by issues related to intellectual property (or industrial property, to be more precise). This article is aimed at an attempt of verifying the importance of intellectual property for the economic development. For this purpose, the relative specialization index (RSI) has been used, among others.

The results of the analysis show that the effect of protecting IP on, *inter alia*, GNP, is not explicit and the increase of outlays on IP protection may bring varied results, depending on a starting position of an economy.

Keywords: Global competitiveness, Intellectual property, The Relative Specialization Index (RSI), Innovation

Wstęp

Kwestia konkurencyjności gospodarczej jest od dłuższego kresu w centrum zainteresowań wielu badaczy. Jest ona często analizowana łącznie z pojęciem innowacyjności, które postrzegane jest jako jeden z głównych czynników decydujących o konkurencyjności. Jednym z filarów innowacyjności są nakłady na B+R, które z kolei powiązane są z zagadnieniem

¹dr Andrzej Poszowiecki - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

ochrony własności intelektualnej. Chociaż badacze, jak i decydenci często głoszą jednoznaczne tezy o pozytywnym wpływie praw własności intelektualnej (IP) na gospodarki krajów zarówno rozwiniętych, jak i rozwijających się, literatura empiryczna jest w tym względzie znacznie mniej jednoznaczna.

1. Konkurencyjność a własność intelektualna – analiza teoretyczna

Pojęcie własności intelektualnej definiowane jest m.in. w ramach Konwencji o ustanowieniu Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO) jako zbiór praw odnoszących się w szczególności do:

- dzieł literackich, artystycznych i naukowych,
- interpretacji artystów interpretatorów oraz wykonań artystów wykonawców,
- wynalazków we wszystkich dziedzinach działalności ludzkiej,
- odkryć naukowych,
- wzorów przemysłowych,
- znaków towarowych i usługowych, nazw handlowych i oznaczeń handlowych,
- ochrony przed nieuczciwą konkurencją,
- innych rodzajów praw dotyczących działalności intelektualnej w dziedzinie przemysłowej, naukowej, literackiej, artystycznej².

Z punktu widzenia niniejszego opracowania głównym przedmiotem analizy jest własność przemysłowa. Kwestią, która w pewien sposób utrudnia analizę wpływu ochrony własności intelektualnej na konkurencyjność gospodarek, jest dość zróżnicowane rozumienie ochrony własności intelektualnej w poszczególnych krajach. Własność intelektualna jest przedmiotem wielu aktów prawnych, a źródła tych praw można podzielić na krajowe oraz akty o charakterze międzynarodowym.

Jednak większość praw własności intelektualnej ustanawiana jest przepisami prawa krajowego. Tym samym ich zasięg ograniczony jest do terytorium, na którym wspomniane przepisy obowiązują. Skutkiem zasady terytorialności jest konieczność ubiegania się o ochronę praw własności przemysłowej w kilku państwach jednocześnie. Zasada terytorialności odnosi się do prawa własności przemysłowej – prawa wyłączone obejmują głównie terytorium jednego kraju, w którym ochrona została przyznana.

Omawiając kwestie dotyczące ochrony własności intelektualnej należy wspomnieć, że można ją analizować z punktu widzenia mikro- i makroekonomicznego. Podejmując decyzję o rozpoczęciu nowego, innowacyjnego przedsięwzięcia, przedsiębiorca uwzględnia niepewność związaną z przyszłymi dochodami. Dlatego, aby zdecydować się na wdrożenie innowacji, wartość oczekiwana renty monopolistycznej z wprowadzenia innowacyjnego produktu musi stanowić wystarczającą rekompensatę za poniesione ryzyko. Im mniejsze są możliwości uzyskania renty monopolistycznej dzięki innowacji, tym większe mogą być korzyści z

²*Convention Establishing the World Intellectual Property Organization (1967)*[online][https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20828/volume-828-I-11846 English.pdf](https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20828/volume-828-I-11846%20English.pdf) [dostęp: 20.08.2017].

innowacji dla pozostałych uczestników rynku. W tym kontekście pozostałe podmioty gospodarcze mogą także czerpać korzyści dzięki efektom przenoszenia technologii lub wiedzy. Wprowadzenie na rynek innowacyjnego produktu może przyczynić się do jego imitacji przez konkurenta rynkowego, która również będzie źródłem dodatkowych dochodów. Najpopularniejszym środkiem zabezpieczającym rentę innowatora jest ochrona własności intelektualnej³.

Analiza roli ochrony własności intelektualnej z punktu widzenia mikroekonomicznego (punkt widzenia innowatora) jest pozytywna. Narzędzia ochronne dają wynalazcy szansę na osiągnięcie zysku (renty innowatora) związanego z wprowadzeniem innowacji. Przedsiębiorca, który posiada rozwiązania chronione patentem, może samemu produkować/oferować produkt, którego jest autorem lub też czerpać korzyści z tytułu licencji.

Próbując przełożyć kwestię mikroekonomiczną na skalę makro, można zacząć od tradycyjnego poglądu, który zakładał, że zależność między siłą ochrony własności intelektualnej a innowacjami powinna być liniowa. Silniejsza ochrona IP skutkuje dłuższym czasem utrzymywania monopolu i możliwości czerpania korzyści z wprowadzonej innowacji, a to z kolei stanowi zachętę do tworzenia innowacji i powinno prowadzić do wzrostu ich liczby⁴. Powyższe założenie to nie znajduje jednak odzwierciedlenia w danych empirycznych.

D. Bochańczyk-Kupka⁵ omawia kwestie związane z wzajemnymi zależnościami między państwem i jego znaczeniem a ochroną własności intelektualnej. Stwierdza ona, że znaczenie własności intelektualnej dla współczesnych przedsiębiorstw i gospodarek narodowych jest ogromne. Przywołuje m.in. raporty OECD, które wskazują na tendencje dotyczące zmian w strukturze wytwarzania PKB. Dotyczą one faktu, że sektory oparte na wiedzy, technologii i innowacjach wytwarzają obecnie powyżej 50% wartości dodanej. Dodatkowo coraz silniej odpowiadają za zatrudnienia – w państwach UE 1/3 pracowników w 2013 r. było zatrudnionych w przedsiębiorstwach intensywnie korzystających z własności intelektualnej⁶.

Badania dotyczące zależności między tempem wzrostu gospodarczego a siłą ochrony własności intelektualnej wskazują na występowanie dwóch odmiennych podejść. Jedno z nich mówi, że zależność między tempem wzrostu gospodarczego a siłą systemu ochrony własności intelektualnej jest wprost proporcjonalna. Tym samym zaostrzenie ochrony IP ma prowadzić do zwiększenia tempa wzrostu gospodarczego. Przyjmowane jest założenie, że tylko pewność długotrwałej i silnej ochrony może zachęcić potencjalnego twórcę do poszukiwania innowacji.

Drugie podejście przedstawia pogląd odmienny. Zwolennicy tego podejścia wskazują, że zaostrzenie systemu ochrony własności negatywnie wpływa na tempo wzrostu, gdyż ułatwia powstawanie i rozwój monopolu. Ochrona patentowa blokuje przepływ wiedzy, co może skutkować spowolnieniem procesów innowacyjnych w gospodarce⁷.

³ Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy, NBP, Warszawa 2016, s. 42.

⁴ Ibidem

⁵ D. Kochończyk-Kupka, *Państwo a ochrona własności intelektualnej*, Studia Ekonomiczne 311/2017, s. 156-166.

⁶ *Intellectual Property and Youth, Scoreboard 2016*[online]<https://euipo.europa.eu>, [dostęp: 20.08.2017].

⁷ M. Boldrin, D.K. Levine, *Rent Seeking and Innovation*, Journal of Monetary Economics, Vol. 51 (1), 2004, s. 127-160.

Jednym z pierwszych – bardziej szczegółowych badań dotyczących zależności między ochroną własności intelektualnej a poziomem wzrostu gospodarczego – była praca R. Falveya, N. Foster a i D. Greenaway z 2004 r.⁸. Przeanalizowali oni dane dotyczące 80 krajów i okresu 5 lat. Wnioski z tego badania wskazywały na występowanie dodatniej i znaczącej zależności pomiędzy stopniem ochrony własności intelektualnej a stopą wzrostu gospodarczego. Zdaniem autorów również w przypadku krajów o wysokim i niskim dochodzie wzmocnienie ochrony IP pozytywnie wpływa na tempo wzrostu. Dla krajów bogatych znaczenia odgrywa zapewnienie bezpieczeństwa i gwarancji zysku dla twórców innowacji. W krajach o niskim dochodzie silna ochrona IP zachęca do napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i pozytywnie wpływa na import. W przypadku krajów o średnim poziomie rozwoju powyższej zależności nie stwierdzono.

To, że wyższe poziomy ochrony własności intelektualnej we wszystkich poza najbiedniejszymi krajami zwiększają zamożność, jest kwestią przekonania. Jak stwierdza K. Lybecker: „Ostateczny wniosek jest taki, że dekady badań i wyników wskazują, że prawa własności intelektualnej są korzystne dla wzrostu gospodarczego”⁹. Można łatwo znaleźć podobne stwierdzenia i wypowiedzi m.in. ze strony amerykańskiego Departamentu Stanu¹⁰, byłego Sekretarza Generalnego Organizacji Własności Intelektualnej¹¹, Komisji Europejskiej¹² i Banku Światowego¹³.

Próba połączenia powyższych wymienionych wyżej podejść jest model eklektyczny. Według zwolenników tego podejścia zależność między stopniem ochrony własności intelektualnej a innowacyjnością gospodarek przyjmuje kształt odwróconej krzywej U¹⁴. Skutkuje to wnioskiem, że zarówno zbyt słaba, jak i zbyt silna ochrona IP jest niekorzystana z punktu widzenia konkurencyjności gospodarki. Zbyt słaba ochrona może negatywnie wpływać na działalność wynalazczą, gdyż nie zapewnia renty innowatora. Z kolei zbyt silna ochrona zwiększa udział sektorów zmonopolizowanych i negatywnie wpływa na dynamikę produkcji poprzez m.in. ograniczenie akumulacji doświadczenia w procesie nabywania umiejętności przez praktykę¹⁵.

⁸ R. Falvey, N. Foster, D. Greenaway, *Intellectual Property Rights and Economic Growth, Research Paper Series* (2004)[online]<http://www.nottingham.ac.uk/gep/documents/papers/2004/04-12.pdf> [dostęp: 25.08.2017].

⁹ K. Lybecker, *The Economic Case for Strong Protection for Intellectual Property* [online] <http://www.ipwatchdog.com/2014/05/02/the-economic-case-for-strong-protection-for-intellectual-property/id=49376/> [dostęp:28.08.2017].

¹⁰ T. Field, *What is Intellectual Property? (January 1, 2006). Focus on: Intellectual Property Rights, U.S. State Department* (2006) [online] <https://ssrn.com/abstract=1866207> [dostęp: 28.08.2017].

¹¹ K. Idris, *Intellectual property: a power tool for economic growth* (Vol. 888) WIPO, 2003.

¹² European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council And the European Economic and Social Committee, Communication COM(2014) 389 final, 2014, Strasbourg: European Commission.

¹³ World Bank, *Knowledge for Development: Including Selected World Development Indicators*, 1. Printing, World Development Report, 21.1998/99, Oxford: Oxford Univ. Press.

¹⁴ E. Dinopoulos, C. Syropoulos (2007), *Rent Protection as a Barrier to Innovation and Growth*, “Economic Theory”, Vol. 32, s. 309-332 oraz J. Bessen, E. Maskin (2009), Sequential Innovation, Patents, and Imitation, “RAND Journal of Economics”, Vol. 40(4), s. 611-635, L.S. Davis, F. Sener (2012), Private Patent Protection in the Theory of Schumpeterian Growth, *European Economic Review*, Vol. 56, s. 1446-1460

¹⁵ Y. Furukawa, *Intellectual Property Protection and Innovation: An Inverted-U Relationship*, *Economics Letters*, Vol. 109(2), 2010, s. 99-101.

W swoich badaniach Bessen i Maskin¹⁶przyjmują założenie mówiące o sekwencyjności oraz komplementarność innowacji (kolejna innowacja opiera się na poprzedniej; każdy potencjalny innowator przyjmuje inną ścieżkę badań). W takim ujęciu procesu innowacyjnego ochrona patentowa nie będzie zachęcała do innowacji, a wobec tego cała gospodarka mogłyby poprawić swój dobrobyt, gdyby tej ochrony nie było.

Przeciwnikami zbyt silnej ochrony są również Murray i Stern. W ramach swojej analizy dotyczącej powiązań patentów z publikacjami naukowymi doszli do wniosku, że liczba cytowań artykułów istotnie spadła po przyznaniu ochrony patentowej opisywanym w nich wynalazkom. Oznacza to aktywny wpływ uzyskania patentu na dyfuzję wiedzy i innowacyjność¹⁷.

Badania dotyczące relacji własności intelektualnej i wzrostu gospodarczego przeprowadzili m.in. E.R. Gold i inni¹⁸. Zbadali oni dane dla 124 krajów i okresu lat 1995-2011. Stworzyli indeks oceniający siłę ochrony IP. Autorzy podają wartość tego indeksu dla badań nad gospodarką i prezentują wstępne dowody wskazujące, że własność intelektualna prowadzi do szybszego wzrostu gospodarczego. Uzyskane wyniki są dodatkowo zbieżne z dwoma związkami przyczynowo-skutkowymi wskazywanymi w literaturze mianowicie, że IP prowadzi do większych poziomów transferu technologii oraz zwiększonej krajowej innowacyjności. Jednak do tego prostego obrazu trudno jest dopasować inne aspekty wynikające z badania. Dogłębna analiza uzyskanych rezultatów prowadzi do wniosku, że IP może mieć niewiele bezpośrednich oddziaływań na wzrost oraz że powiązanie przyczynowe wynika raczej z przekonania i opinii niż z rzeczywistego zastosowania IP.

Teoretycy ekonomii uznają z reguły, że IP ma zarówno skutki pobudzające¹⁹, jak i hamujące²⁰. To, które z oddziaływań będzie dominujące, zależy od kontekstu i tym samym może zostać określone wyłącznie empirycznie²¹. Jednak dowody empiryczne są nie tylko niejednoznaczne, ale wyniki jednego badania są często sprzeczne z wynikami innych badań. Chociaż można to częściowo wyjaśnić różnicami w metodologii, zakresie i celach badań²², takie czynniki same w sobie nie wyjaśniają wyraźnych różnic między badaniami. W rzeczywistości na wyższe poziomy ochrony IP może mieć większy wpływ polityka i

¹⁶ J. Bessen, E. Maskin, *Sequential Innovation, Patents, and Imitation*, RAND Journal of Economics, Vol. 40(4), 2009, s. 611-635.

¹⁷ F. Murray, S. Stern, *Do Formal Intellectual Property Rights Hinder the Free Flow of Scientific Knowledge? An Empirical Test of the Anti-Commons Hypothesis*, Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 63, 2007, s. 648-687.

¹⁸ E. R. Gold, J.F. Morin, E. &Shadeed, *Does Intellectual Property Lead to Economic Growth? Insights from an Improved IP Dataset*, 2017.

¹⁹ A.C. Chu, C.K. Leung, E. & Tang, *Intellectual property rights, technical progress and the volatility of economic growth*, Journal of Macroeconomics, 34(3), 2012, s. 749-756.

²⁰ K.E. Maskus, *Intellectual property rights in the global economy*, Peterson Institute, 2000.

²¹ J. Hudson, A. &Minea, *Innovation, intellectual property rights, and economic development: a unified empirical investigation*, World Development, 2013, s. 46, 66-78.

²² López, Andrés., "Innovation and Appropriability: Empirical Evidence and Research Agenda." In *The Economics of Intellectual Property: Suggestions for Further Research in Developing Countries and Countries with Economies in Transition*, edited by World Intellectual Property Organization, 2009, 1-32. World Intellectual Property Organization.

zamożność²³ aniżeli odwrotnie. Jak zauważa m.in. Maskus „związek przyczynowy między [prawami IP] a rozwojem działa w obu kierunkach.”²⁴

Łącznie takie czynniki sugerują, że powinniśmy wziąć pod uwagę komplementarną teorię wyjaśniającą pozytywny związek między wyższymi poziomami ochrony IP a wzrostem, tj. przekonania mogą odgrywać większą rolę niż zostało to do tej pory uznane w literaturze czy polityce gospodarczej. Mówiąc precyzyjniej, badania sugerują, że silne przekonanie o zdolności IP do zwiększania zamożności może być samo w sobie wystarczające do uzyskania wzrostu, nawet przy braku bezpośredniego oparcia na przepisach dotyczących IP w kraju docelowym. W tym scenariuszu inwestorzy, w większości zagraniczni, reagują na podwyższone poziomy IP nie po to, żeby uzyskać prawa IP w takim miejscu, ale ponieważ większa ochrona IP podsyca ich przekonanie, że gospodarka będzie się prawdopodobnie rozwijać. Zgodnie z tą teorią to właśnie takie przekonania polityczne, jak sugeruje Briggs²⁵ i jak opisali to szczegółowo Morin i Gold²⁶, raczej niż bezpośrednie gospodarcze konsekwencje IP same w sobie, prowadzą do wzrostu. Nie wynika z tego, że IP nie ma bezpośredniego oddziaływania. Przedstawione dowody są zgodne z argumentem, że krajowy system IP ma bezpośrednie oddziaływanie na poziom wynalazczości krajowej, który z kolei przyczynia się do wzrostu gospodarczego. Jednak taki wpływ jest w najlepszym razie ograniczony.

Podczas gdy możliwe jest „udowodnienie” twierdzenia negatywnego, czyli że IP nie ma bezpośredniego oddziaływania gospodarczego, mimo częstych zapewnień szereg czynników, które przeanalizowano poniżej, sugeruje, że pośredni efekt placebo nie tylko istnieje, ale może zapewnić użyteczne uzupełnienie (lub substytut) dla bezpośrednie oddziaływania IP na inwestycje i import²⁷. Badania prowadzone przez Golda i in.²⁸ pokazało się, że efekt placebo był w przybliżeniu 5 razy silniejszy niż bezpośrednie oddziaływanie IP.

Jak już wspomniano analiza literatury dotyczącej IP, innowacyjności i wzrostu sugeruje istnienie wielu różnych poglądów na temat oddziaływania IP na innowacyjność. Hall i Harhoff²⁹ wyjaśniają, że chociaż prawa patentowe tworzą zachęty dla badań i rozwoju oraz ich rozpowszechniania, równocześnie jednak hamują łączenie nowych pomysłów i wynalazków oraz podnoszą koszty transakcyjne. Ze względu na takie wzajemnie równoważące się tendencje, autorzy dochodzą do wniosku, że literatura teoretyczna zawiera niejednoznaczne wyniki w odniesieniu do bodźców zapewnianych przez patenty. Podobne wnioski wyprowadzone również dla innych form ochrony IP³⁰.

²³ K. Briggs, *Intellectual property rights and development: the spatial relationships*, Journal of Economic Studies, 37(5), 2010, s.525-543.

²⁴ K.E. Maskus, *Intellectual property rights in the global economy*, Peterson Institute, 2000.

²⁵ K. Briggs, *Intellectual property rights and development: the spatial relationships*, Journal of Economic Studies, 37(5), 2010, s. 525-543.

²⁶ J.F. Morin, E.R. & Gold, *An integrated model of legal transplantation: the diffusion of intellectual property law in developing countries*, *International studies quarterly*, 58(4), 2014, s. 781-792.

²⁷ W.G. Park, J.C. & Ginarte, *Intellectual property rights and economic growth*. Contemporary Economic Policy, 15(3), 1997, s. 51-61.

²⁸ E.R. Gold, J.F. Morin, E. & Shadeded, *Does Intellectual Property Lead to Economic Growth? Insights from an Improved IP Dataset*, 2017.

²⁹ B.H. Hall, D. & Harhoff., *Recent research on the economics of patents*, *Annu. Rev. Econ.*, 4(1), 2012, s. 541-565.

³⁰ M. William, Landes & Richard A. Posner, *The Economic Structure of Intellectual Property Law*, 2003.

W przypadku krajów rozwijających się sugeruje to, że na bezpośrednie oddziaływanie IP na wzrost oddziałuje szereg czynników, w tym potencjał badawczy i rozwojowy kraju, zamożność *per capita*, charakter i wydajność instytucji kraju, etap rozwoju oraz inne czynniki³¹. Wynika stąd wniosek, że brak jest jednego optymalnego krajowego poziomu ochrony IP dla wszystkich krajów. Zamiast tego literatura sugeruje, że kraje powinny zmieniać swoją ochronę IP zależnie od swojego całościowego i płynnego ekosystemu innowacyjności, który obejmuje powyższe czynniki. Zgodnie z wnioskiem, do którego dochodzą Hudson i Minea³², efekt tej sytuacji jest taki, że „nie obserwujemy już niezmiennego pojedynczego optymalnego poziomu IP dla każdego kraju, ale raczej poziom ewoluujący.”

Uznanie, że krajowy optymalny poziom ochrony IP zmienia się zależnie od okoliczności, nie wyjaśnia, które elementy w ekosystemie są najbardziej istotne w określaniu krajowej ochrony IP. Maskus³³ sugeruje, że kraje rozwijające się korzystają bardziej z podwyższonych poziomów ochrony IP, gdy mają „odpowiednie komplementarne przewagi”, takie jak większe inwestycje w kapitał ludzki, bardziej otwarte gospodarki i polityki takie jak silne przepisy antymonopolowe. Hudson i Minea³⁴ odkryli, że początkowe poziomy ochrony IP i PKB łącznie wpływają na optymalne poziomy IP kraju. C.M. Sweet i E. Magio³⁵ pokazują, że takie optima zależą zarówno od poziomu rozwoju, jak i złożoności gospodarki. Kim i in. (2012, 374) wskazują, że najistotniejszy nie jest poziom ochrony IP, ale forma takiej ochrony.

Badacze sugerują, że IP prawdopodobnie przyczynia się do wzrostu, poprzez co najmniej dwa oddzielne procesy: przez zachęcanie zagranicznych właścicieli praw do eksportowania towarów wysokich technologii do gospodarki krajowej oraz tworzenie bodźców dla krajowej innowacyjności³⁶.

Poniżej w formie tabelarycznej przedstawiono najnowsze badania nad skutecznością systemu IP w pobudzaniu wzrostu gospodarczego zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio. Porównanie takich badań ujawnia, jak pokazuje Tabela 1, głębokie sprzeczności między wynikami, których nie da się wyjaśnić w prosty sposób.

Można przyjąć do wiadomości, że niezgodności między wynikami badań, które przedstawiono w Tabeli 1, mogą być spowodowane różnicami w modelach i zastosowanych metodach. Dodatkowo można uznać, że gospodarki stanowią wielowymiarowe systemy i znajdują się pod wpływem złożonych interakcji i zmiennych, których uchwycenie w modelu statystycznym może być trudne.

³¹ A.C. Chu, G. Cozzi, S. & Galli, *Stage-dependent intellectual property rights*, Journal of Development Economics, 106, 2014, s. 239-249.

³² J. Hudson, A. & Minea, *Innovation, intellectual property rights, and economic development: a unified empirical investigation*, World Development, 46, 2013, s. 66-78.

³³ K.E. Maskus, *Intellectual property rights and economic development*, Case W. Res. J. Int'l L., 32, 2000, s. 471.

³⁴ J. Hudson, A. & Minea, *Innovation, intellectual property rights, and economic development: a unified empirical investigation*, World Development, 46, 2013, s. 66-78.

³⁵ C.M. Sweet, D.S.E. & Maggio, *Do stronger intellectual property rights increase innovation?*, World Development, 66, 2015, s. 665-677.

³⁶ O. Ivus, W. Park, K. & Saggi, *Intellectual property protection and the industrial composition of multinational activity*, Economic Inquiry, 54(2), 2016, s. 1068-1085.

Tabela 1. Efekty ochrony własności przemysłowej (IP)

Efekt ochrony IP na...	Wynik
Innowacje	Pozytywny - Kanwar, Everson (2003), - Chen, Puttitanun (2005), - Schneider (2005) Negatywny - Hudson, Minea (2013), - Lerner (2009) Zróznicowany (u-kształtny) w zależności od poziomu rozwoju - Kanwar, Everson (2003), - Hudson, Minea (2013), - Chu, Cozzi, Galli (2014)
PKB per capita (kraje o średnich dochodach)	Negatywny - Kim i in. (2012) Brak zależności - Falvey, Foster & Greenaway (2006)
PKB per capita (kraje o niskich dochodach)	Pozytywny - Falvey, Foster & Greenaway (2006) Negatywny - Kim i in. (2012)

Źródło: Gold, E. R., Morin, J. F., & Shadeed, E. (2017). Does Intellectual Property Lead to Economic Growth? Insights from an Improved IP Dataset.

Niemniej jednak, nawet jeśli uwzględnimy takie różnice, konieczne jest dodatkowe wyjaśnienie skrajnych rozbieżności między uzyskanymi wynikami. Można wskazać kilka wyjaśnień powyższych sprzeczności. Po pierwsze, część badań może być po prostu nieprawidłowa lub niekompletna. Może wynikać to z zastosowanych modeli, użytych teorii, wybranych wskaźników lub zgromadzonych danych, które są niewłaściwe lub nieaktualne. Po drugie, co wiąże się z pierwszym wyjaśnieniem, być może istnieje po prostu niewystarczająca liczba przeprowadzonych badań, które umożliwiłyby stwierdzenie wyraźnego wzoru wyjaśniającego sytuację. Po trzecie, jako że teoria przewiduje, że oddziaływanie ochrony IP na wzrost będzie zależało od innych czynników, być może obserwujemy skutki nieznaną i fundamentalną przyczyną.

Pomimo merytorycznej wartości tych wyjaśnień, wydaje się, że czwarta teoria zapewnia bardziej interesujące wyjaśnienie, które może stanowić punkt wyjścia dla przyszłych badań. Zgodnie z tą teorią dotychczasowe badania ilościowe badały niewłaściwy obiekt, czyli bezpośredni wpływ IP na wzrost, raczej niż pośrednie oddziaływanie „warunków środowiskowych (atmosferycznych)”³⁷, szczególnie przekonania, że wyższe poziomy ochrony IP prowadzą do wzrostu. Sprzeczne wyniki, które widzimy w powyższych badaniach, wynikają, zgodnie z tą teorią, z włączenia wskaźników niezwiązanych z przekonaniem oraz nieuwzględnienia takich, które są z nimi powiązane. Jeśli teoria okaże się prawdziwa, wówczas

³⁷ Intarakumnerd, P. & Charoenporn, *Impact of stronger patent regimes on technology transfer: The case study of Thai automotive industry*, Research Policy, 44(7), 2015, s. 1314-1326.

główna przeszkoda dla poprawy systemów patentowych może nie leżeć w uzyskaniu nowych dogłębnych wyników badań, ale w polityce gospodarczej systemów patentowych oraz w partykularnych interesach posiadanych przez szereg zaangażowanych stron w istniejącym systemie.

2. Analiza patentów i ich wpływu na konkurencyjność gospodarek

Analizie poddane zostały również dane pochodzące z baz Europejskiego Urzędu Patentowego oraz Światowej Organizacji Własności Intelektualnej. Celem tej analizy były określenie, które kraje odgrywają kluczową rolę w wyścigu związanym z wykorzystaniem wiedzy i innowacji dla celów budowania przewagi konkurencyjnej oraz wskazanie, które kraje najlepiej wykorzystują swój potencjał w kilku wybranych branżach.

Na podstawie danych z baz Europejskiego Urzędu Patentowego (*European Patent Office*) zawartych w Tabeli 2 można stwierdzić, że mamy do czynienia ze stałym wzrostem liczby patentów. Jedynym wyjątkiem był rok 2009. Może to mieć związek z kryzysem finansowym, który wybuchł w drugiej połowie 2008 r. Dla okresu lat 2007-2015 mieliśmy do czynienia ze średnim wzrostem liczby zgłoszeń patentowych wynoszącym około 3% rocznie. Gdyby pominąć w tej analizie rok 2009 okazałoby się, że średnie tempo przyrostu wynosi blisko 4%.

Tabela 2. Liczba zgłoszeń patentowych do EPO

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Liczba zgłoszeń	222 574	225 979	211 355	235 731	244 995	258 500	265 918	274 367	279 002

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych www.epo.org [dostęp:13.08.2017].

W celu poznania, jakie dziedziny technologii są najczęściej przedmiotem zgłoszeń patentowych, przeanalizowano również dane z roku 2016. Zestawienie najczęściej patentujących branż zawiera Tabela 3.

Tabela 3. Liczba patentów według dziedzin technologii

Dziedzina technologii	Liczba przyznanych patentów (2016)
Technologie medyczne	12 263
Komunikacja cyfrowa	10 915
Technologie komputerowe	10 657
Urządzenia elektryczne	10 293
Transport	8 402
Urządzenia pomiarowe	7 442
Silniki, turbiny	6 301
Farmaceutyki	6 189
Biotechnologia	5 754

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych www.epo.org [dostęp:13.08.2017].

W powyższej tabeli widać m.in., że technologiami, które najczęściej są przedmiotem zgłoszeń w Europejskim Urzędzie Patentowym, są technologie medyczne i cyfrowe. Ważną

rolę odgrywają również urządzenia elektryczne, pomiarowe oraz rozwiązania z zakresu transportu. To wskazuje, jakie branże stanowią największe pole walki pomiędzy przedsiębiorstwami, które w swoich działaniach wykorzystują ochronę IP.

Postanowiono również przeanalizować, skąd pochodzą podmioty składające w Europie wnioski związane z ochroną swoich wynalazków. Zestawienie to zawarte jest w Tabeli 4.

Tabela 4. Kraje, które składają najczęściej wniosków patentowych w EPO

Kraj	2016	Suma 2007-2016
USA	69 399	637 257
Japonia	51 082	458 697
Niemcy	31 815	323 096
Chiny	43 743	192 970
Korea Płd.	18 819	140 514
Francja	12 726	121 304
Szwajcaria	8 606	78 082
Holandia	8 339	76 813
Wielka Brytania	7 226	69 094

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych www.epo.org[dostęp:4.08.2017].

Zdecydowanym liderem dla okresu lat 2007-2016 okazują się przedsiębiorstwa amerykańskie. Na drugim miejscu znajdują się firmy japońskie, które zgłosiły jednak o blisko 30% mniej wniosków patentowych. Liderzy europejscy – Niemcy – mają na swoim koncie tylko połowę tego, co wnioskodawcy ze Stanów Zjednoczonych. Warto jednak podkreślić, że coraz dynamiczniej rośnie liczba patentów, w przypadku których podmioty stojące za proponowanymi rozwiązaniami pochodzą z Chin.

Aby jeszcze lepiej zdiagnozować, skąd liczba zgłoszeń patentowych rośnie najszybciej, przeanalizowano dynamikę zmiany w okresie lat 2007-2016. W efekcie okazało się, że liderem jest Tajlandia (1400% wzrost - 13 zgłoszeń w 2007 r i 195 zgłoszeń w 2016 r.). Jednak to azjatyckie państwo ma stosunkowo niedużą liczbę zgłoszeń. Dlatego też, przeanalizowano te kraje, które miały w 2016 r. co najmniej 500 wniosków patentowych.

W tym wypadku zestawienie kształtuje się następująco:

- Chiny – 648% (5841 – 43743),
- Polska – 268% (168 – 619),
- Turcja – 192% (416 – 1218),
- Indie - 101% (965 – 1943),
- Luksemburg – 84% (334 – 614),
- Korea Południowa – 82% (10329 – 18819),
- Singapur – 76% (575 – 1010),
- Tajpej – 64% (738- 1207),
- Austria – 42% (1783 – 2538),
- Brazylia – 42% (441 – 625).

W ramach przeprowadzonej analizy posłużono się również wskaźnikiem specjalizacji względnej RSI (*The Relative Specialization Index (RSI)*). W przypadku analizy dotyczącej

patentów dodatnia wartość wskazuje, że kraj ma stosunkowo wysoki udział patentów w ogólnej liczbie zgłoszeń dotyczących danego obszaru technologii. Im wyższa wartość tym przewaga danego kraju nad innymi państwami jest większa.

$$RSI = \log \left(\frac{F_{c,t} / \sum_c F_{c,t}}{\sum_t F_{c,t} / \sum_{c,t} F_{c,t}} \right)$$

F_{CT} - wnioski patentowe z danego kraju C oraz w dziedzinie technologii T.

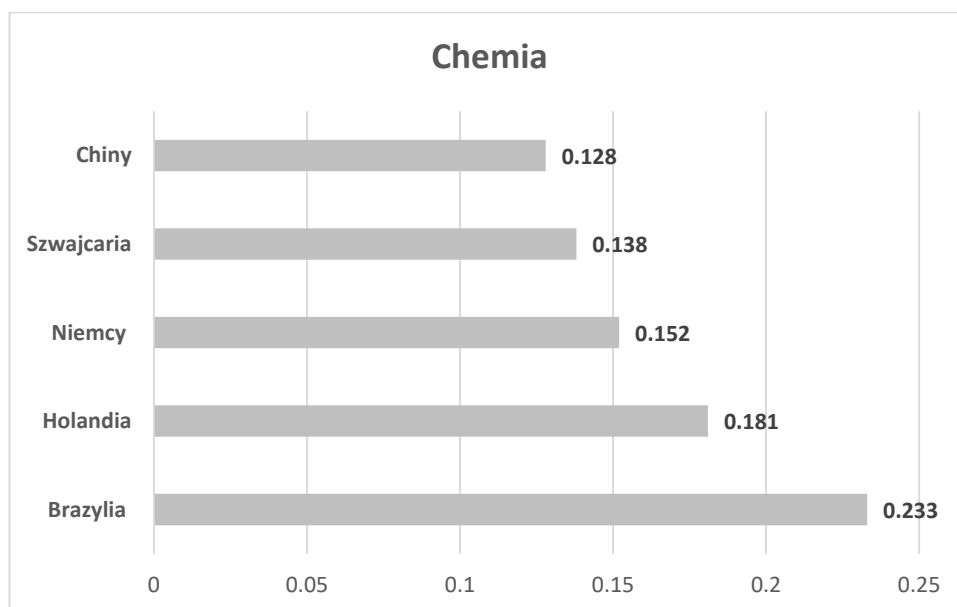
F_C - wnioski patentowe z danego kraju C

F_T - wnioski patentowe z zakresu danej technologii T.

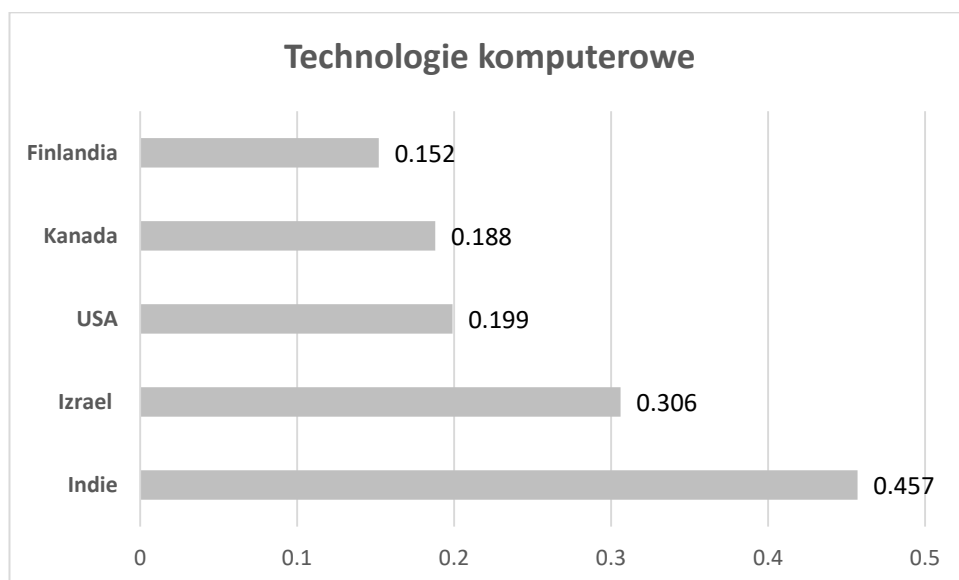
Dane uwzględnione w poniższej analizie pochodziły z bazy WIPO i dotyczyły lat 2010-2014. Należy oczywiście mieć na uwadze fakt, że uwzględnienie innego zakresu czasowego może skutkować znacząco innymi wynikami, gdyż liczba wniosków patentowych z danego kraju, w danym zakresie technologii nie musi charakteryzować się stabilnością.

Na poniższych rysunkach przedstawiono graficznie wyniki przeprowadzonej analizy. Wskazuje ona, które kraje posiadają względną przewagę międzynarodową w wybranych dziedzinach przemysłu (technologii).

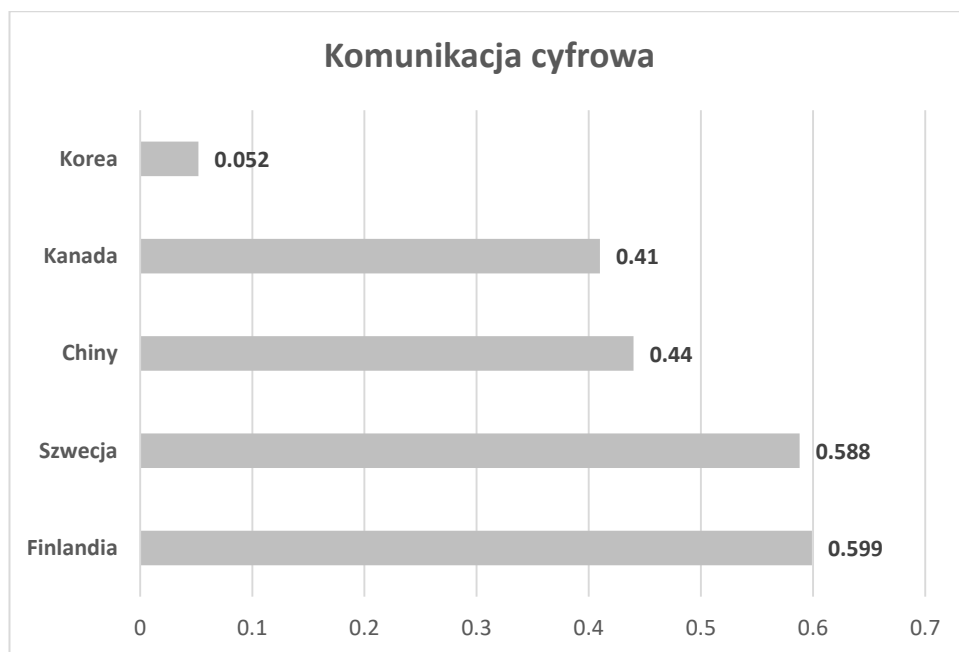
Rysunek 1. Wskaźnik RSI dla patentów z dziedziny chemii



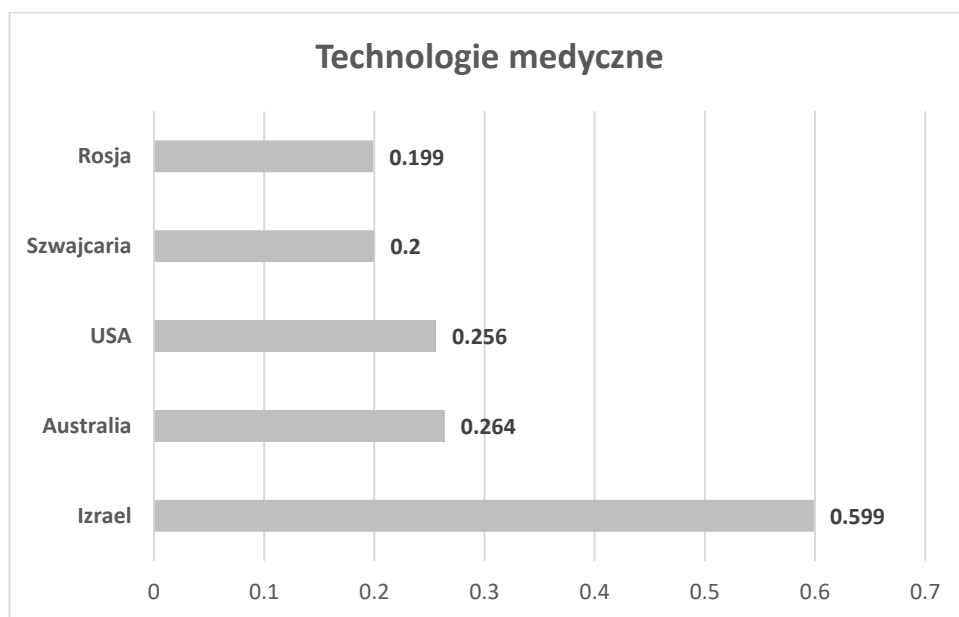
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Światowej Organizacji Własności Intelektualnej [online] www.wipo.int/ [dostęp: 13.08.2017].

Rysunek 2. Wskaźnik RSI dla patentów z dziedziny technologii komputerowej

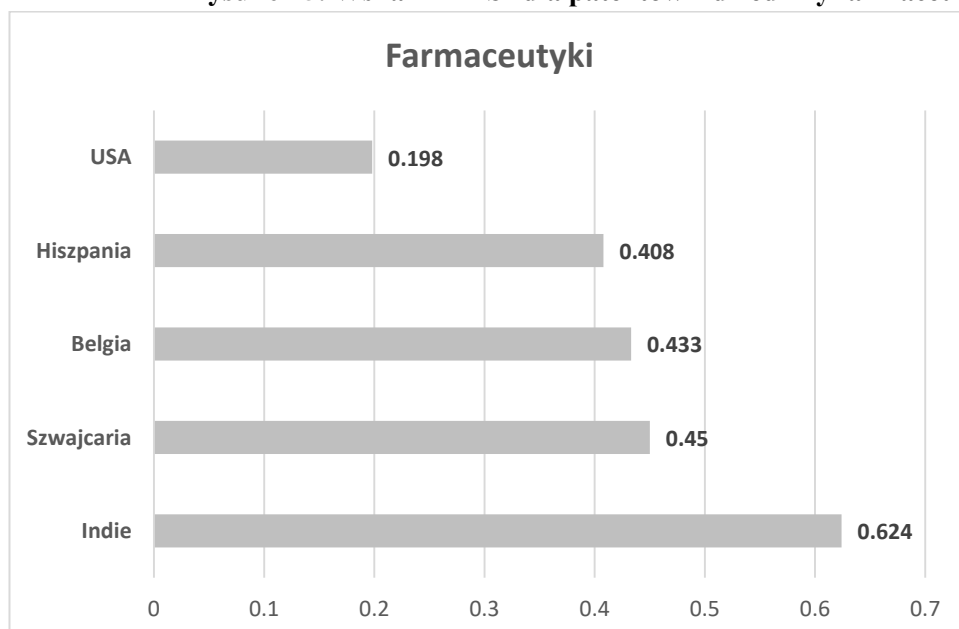
Źródło: jak dla rys. 1.

Rysunek 3. Wskaźnik RSI dla patentów z dziedziny komunikacji cyfrowej

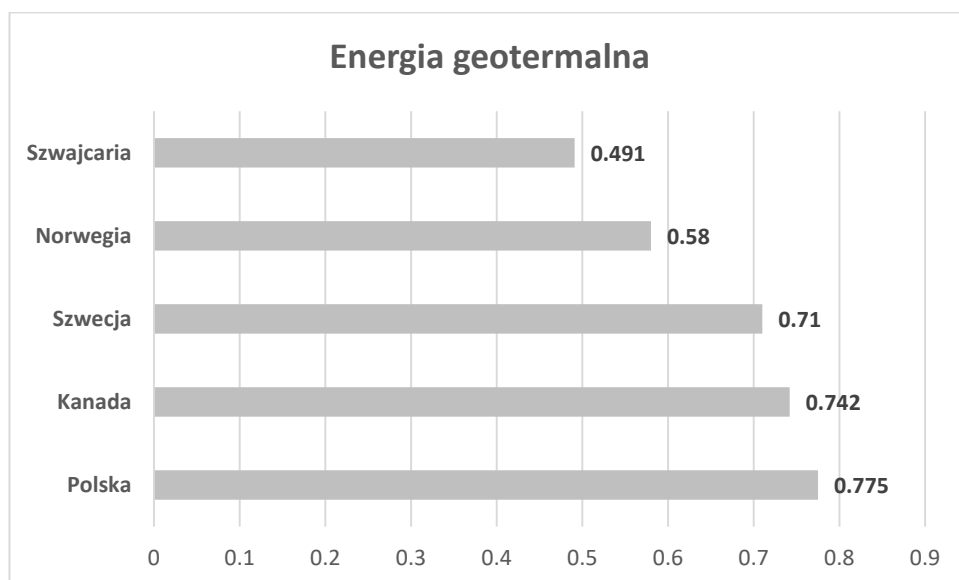
Źródło: jak dla rys. 1.

Rysunek 4. Wskaźnik RSI dla patentów z dziedziny technologii medycznych

Źródło: jak dla rys. 1.

Rysunek 5. Wskaźnik RSI dla patentów z dziedziny farmaceutyki

Źródło: jak dla rys. 1.

Rysunek6 Wskaźnik RSI dla patentów z dziedziny energii geotermalnej

Źródło: jak dla rys. 1.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że kraje, które odgrywają znaczącą rolę w jednych technologiach często powtarzają się w innych. Również w tej analizie widoczne jest rosnące znaczenie Chin. Dużą rolę odgrywa również Szwajcaria, co może mieć m.in. związek z faktem, że dużo międzynarodowych koncernów (w tym farmaceutycznych) ma swoje siedziby na terenie tego kraju. Polska pojawia się z kolei jako kraj, który posiada największą przewagę względnie w zakresie energii geotermalnej.

Wnioski

Przeprowadzona analiza prowadzi do wniosku, że zależność pomiędzy konkurencyjnością i prawami ochrony własności intelektualnej jest silna i zauważalna na poziomie mikro. Przedsiębiorstwa posiadające ciekawe rozwiązania chronione np. patentami, potrafią uczynić z nich źródło swojej znaczącej przewagi konkurencyjnej. Jednak w przypadku analizy makroekonomicznej ta zależność nie jest już jednoznaczna i można wskazać na liczne badania, które wskazują, że silny system ochrony IP negatywnie wpływa na innowacyjność, czy też PKB danego kraju. Prawa własności intelektualnej mają zarówno oddziaływanie pobudzające, jak i hamujące. Charakter tego oddziaływania jest trudno wyizolować i zależy on wielu dość zróżnicowanych uwarunkowań.

BIBLIOGRAFIA

- Bessen J., Maskin E., *Sequential Innovation, Patents, and Imitation*, RAND Journal of Economics, Vol. 40(4), 2009.
- Boldrin M., Levine D.K., *Rent Seeking and Innovation*, Journal of Monetary Economics, Vol. 51 (1), 2004.
- Briggs K., *Intellectual property rights and development: the spatial relationships*, Journal of Economic Studies, 37(5), 2010.
- Chu A. C., Leung C. K., & Tang, E., *Intellectual property rights, technical progress and the volatility of economic growth*, Journal of Macroeconomics, 34(3), 2012.
- Chu A. C., Cozzi G., & Galli S., *Stage-dependent intellectual property rights*, Journal of Development Economics, 106, 2014.
- Convention Establishing the World Intellectual Property Organization (1967)*[online][https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20828/volume-828-I-11846 English.pdf](https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20828/volume-828-I-11846%20English.pdf) [dostęp: 20.08.2017].
- Dinopoulos E., Syropoulos C. (2007), *Rent Protection as a Barrier to Innovation and Growth*, Economic Theory, Vol. 32, oraz Bessen J., Maskin E. (2009), *Sequential Innovation, Patents, and Imitation*, RAND Journal of Economics, Vol. 40(4), Davis L.S., Sener F. (2012), *Private Patent Protection in the Theory of Schumpeterian Growth*, European Economic Review, Vol. 56.
- European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council And the European Economic and Social Committee*, Communication COM(2014) 389 final, 2014, Strasbourg: European Commission.
- Falvey R., Foster N., Greenaway D., *Intellectual Property Rights and Economic Growth*, *Research Paper Series* (2004)[online]<http://www.nottingham.ac.uk/gep/documents/papers/2004/04-12.pdf> [dostęp: 25.08.2017].
- Field, Thomas G., *What is Intellectual Property? (January 1, 2006). Focus on: Intellectual Property Rights*, U.S. State Department (2006)[online]<https://ssrn.com/abstract=1866207> [dostęp: 28.08.2017].
- Furukawa Y., *Intellectual Property Protection and Innovation: An Inverted-U Relationship*, Economics Letters, Vol. 109(2), 2010.
- Gold E. R., Morin, J. F., & Shadeed E., *Does Intellectual Property Lead to Economic Growth? Insights from an Improved IP Dataset*, 2017.
- Hall B. H., & Harhoff D., *Recent research on the economics of patents*, Annu. Rev. Econ., 4(1), 2012.
- Hudson J., & Minea A., *Innovation, intellectual property rights, and economic development: a unified empirical investigation*, World Development, 46, 2013.
- Idris K., *Intellectual property: a power tool for economic growth* (Vol. 888) WIPO, 2003.
- Intellectual Property and Youth*, Scoreboard 2016[online]<https://euipo.europa.eu>, [dostęp: 28.08.2017].
- Intarakumnerd, P., & Charoenporn P., *Impact of stronger patent regimes on technology transfer: The case study of Thai automotive industry*, Research Policy, 44(7), 2015.
- Ivus O., Park W., & Saggi K., *Intellectual property protection and the industrial composition of multinational activity*, Economic Inquiry, 54(2), 2016.
- Kochańczyk-Kupka D., *Państwo a ochrona własności intelektualnej*, Studia Ekonomiczne 311/2017.
- López, Andrés., “*Innovation and Appropriability: Empirical Evidence and Research Agenda.*” In *The Economics of Intellectual Property: Suggestions for Further Research in*

Developing Countries and Countries with Economies in Transition, edited by World Intellectual Property Organization, 2009, 1–32. World Intellectual Property Organization.

Lybecker K., *The Economic Case for Strong Protection for Intellectual Property*[online]<http://www.ipwatchdog.com/2014/05/02/the-economic-case-for-strong-protection-for-intellectual-property/id=49376/> [dostęp: 28.08.2017].

Maskus K. E., *Intellectual property rights in the global economy*, Peterson Institute, 2000.

Maskus K. E., *Intellectual property rights and economic development*, Case W. Res. J. Int'l L., 32, 2000.

Morin J. F., & Gold E. R., *An integrated model of legal transplantation: the diffusion of intellectual property law in developing countries*, *International studies quarterly*, 58(4), 2014.

Murray F., Stern S., *Do Formal Intellectual Property Rights Hinder the Free Flow of Scientific Knowledge? An Empirical Test of the Anti-Commons Hypothesis*, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 63, 2007.

Park W. G., & Ginarte J. C., *Intellectual property rights and economic growth*, *Contemporary Economic Policy*, 15(3), 1997.

Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy, NBP, Warszawa 2016, s. 42.

Sweet C. M., & Maggio D. S. E., *Do stronger intellectual property rights increase innovation?*, *World Development*, 66, 2015.

William M., Landes & Richard A. Posner, *The Economic Structure of Intellectual Property Law*, 2003.

World Bank, *Knowledge for Development: Including Selected World Development Indicators*, 1. Printing, World Development Report, 21.1998/99, Oxford: Oxford Univ. Press.

EFEKTYWNOŚĆ WYKORZYSTANIA FUNDUSZY UNIJNYCH W KONTEKŚCIE KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI LITEWSKIEJ

Streszczenie

Jednym z kluczowych czynników, który umożliwił litewskiej gospodarce szybkie wyjście z zapaści kryzysowej oraz utrzymanie dodatniego tempa wzrostu w ostatnich latach, był napływ środków w ramach unijnej polityki spójności. W tym kontekście istotna jest wielkość uzyskanej pomocy, prorozwojowy charakter jej wykorzystania, ale także zdolność absorpcyjna.

Celem niniejszego artykułu jest ocena zdolności absorpcyjnej funduszy unijnych w okresie programowym 2007-2013 w przekroju trzech programów operacyjnych, które mają bezpośredni lub pośredni wpływ na konkurencyjność gospodarki litewskiej. Analiza zagadnienia została wykonana w oparciu o dokumenty i akty prawne regulujące wdrażanie programów operacyjnych na Litwie oraz sprawozdań ewaluacyjnych Ministerstwa Finansów RL.

EFFECTIVENESS OF THE USE OF THE UNION FUNDS IN THE CONTEXT OF THE COMPETITIVENESS OF LITHUANIAN ECONOMY

Summary

One of the key factors that enabled the Lithuanian economy to quickly exit the crisis and maintain a positive growth rate in recent years was the inflow of funds under the EU cohesion policy. In this context, the amount of aid received, the nature of its use and the absorption capacity are important.

The aim of this article is to assess the absorption capacity of EU funds in the 2007-2013 programming period in the three operational programs that have a direct or indirect impact on the competitiveness of the Lithuanian economy. The analysis of the issue was carried out on the basis of documents and legal acts regulating the implementation of operational programs in Lithuania and evaluation reports of the Ministry of Finance.

Keywords: EU funds, absorption capacity, competitiveness of the economy, Lithuania.

Wstęp

Polityka regionalna (spójności) Unii Europejskiej zmierza do zmniejszenia różnic w poziomie rozwoju regionów oraz likwidacji ich zacofania. W ramach polityki spójności do państw członkowskich napływają fundusze, które wspierają inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego, zatrudnienia, projekty w dziedzinie transportu i ochrony środowiska. Napływające fundusze stanowią znaczące źródło finansowania przedsięwzięć w obszarach

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

² mgr Jelena Hejbowicz - Vilniaus technologijų, verslo ir žemės ūkio mokykla.

szeroko pojętego rozwoju lokalnego i regionalnego. Wysokość finansowania zależy od poziomu PKB w danym regionie, kraju (Litwa jest rozpatrywana jako jeden region). Na wsparcie z dotacji unijnych mogą liczyć tylko te regiony, w których PKB per capita jest mniejsze niż 75% średniej unijnej³. Większość krajów, które przystąpiły do UE w 2004 roku i później kwalifikują się jako beneficjenci pomocy strukturalnej. W okresie programowym 2007-2013 Litwie przyznano ponad 6 775 mln euro. Oprócz wysokości finansowania istotna jest efektywność wykorzystania tych środków. Z założenia fundusze te mają przyczynić się do wzrostu konkurencyjności Litwy rozumianej jako zdolność gospodarki do rywalizacji na światowych rynkach.

Celem artykułu jest ocena zdolności Litwy *do efektywnego wykorzystania* funduszy unijnych w okresie programowym 2007-2013. Analizą zostaną objęte trzy programy operacyjne - Kapitał ludzki, Wzrost gospodarczy oraz Wspieranie spójności. Na podstawie sprawozdań ewaluacyjnych Ministerstwa Finansów RL oceniony zostanie poziom wykonania poszczególnych zadań.

1. Wpływ pomocy finansowej na podstawowe wskaźniki makroekonomiczne

Zdolność absorpcyjna jest rozumiana jako zdolność Litwy do efektywnego wykorzystania zewnętrznych środków finansowych. Zdolność ta może być rozpatrywana zarówno od strony popytowej, jak i podażowej. Strona popytowa oznacza faktyczną zdolność wnioskodawców występujących o wsparcie do stworzenia dobrych projektów. Tymczasem makroekonomiczna zdolność może być rozpatrywana w kontekście zmian wskaźników makroekonomicznych lub zdolności do współfinansowania projektów wspieranych przez Unię Europejską⁴.

Skuteczność przy wydawaniu funduszy unijnych to rzecz kluczowa. Chcąc mierzyć wpływ polityki spójności na rozwój społeczno-gospodarczy Litwy, Ministerstwo Finansów przeprowadza cykliczne badania makroekonomiczne⁵. Z analiz tych wynika, iż fundusze unijne istotnie oddziałują na wielkość i tempo wzrostu PKB, skalę inwestycji, wielkość zatrudnienia oraz wewnętrzną i zewnętrzną równowagę gospodarki.

Dynamika zmiany podstawowych wskaźników makroekonomicznych na Litwie w latach 2007–2015 prezentują tabele 1 i 2. Do określenia wpływu środków z funduszy strukturalnych UE na wzrost gospodarczy Litwy eksperci zastosowali metodę modelowania ekonometrycznego. Obserwacja wpływu finansowania polegała na porównaniu dwóch scenariuszy: „z wsparciem UE” i „bez wsparcia UE”, a otrzymany wynik odzwierciedla rzeczywisty wpływ dotacji. Modelując wpływ finansowania według pierwszego (bazowego) scenariusza, poddano analizie rozwój sytuacji gospodarczej w warunkach pełnego

³ Portal Funduszy Europejskich [online] <http://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/CzymSafundusze.aspx> [dostęp:3.08.2017].

⁴ Por. A. Wojtach, *Uwarunkowania zdolności absorpcyjnej funduszy unijnych w administracji publicznej*[online] http://zif.wzr.pl/pim/2012_3_1_32.pdf [dostęp:10.9.2017].

⁵ ES struktūrinė parama 2007-2013 metais. Vertinimo ataskaitos [online] <http://www.esparama.lt/vertinimo-ataskaitos> [dostęp:15.08.2017].

finansowania ze środków funduszy strukturalnych UE, natomiast w drugim scenariuszu została rozważona sytuacja wsparcia z funduszy UE na poziomie od 27% do 55% w zależności od obaszru.

Tabela 1. Wpływ funduszy strukturalnych UE 2007–2013 na podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Litwy

Lata	Wpływ (w cenach bieżących)							
	PKB, mln EUR	Nakłady brutto na środki trwałe, mln EUR	Konsumpcja gospodarstw domowych, mln EUR	Wydatki rządowe, mln EUR	Eksport, mln EUR	Import, mln EUR	Wartość dodana brutto, mln EUR	Dochody budżetu państwa, mln EUR
2007	1,3	2,7	0,3	0,0	0,4	2,1	1,2	0,2
2008	27,0	23,7	11,7	1,7	3,6	13,7	24,1	6,8
2009	337,0	595,8	144,3	23,5	13,3	440,0	301,0	84,7
2010	987,4	1 258,6	487,0	87,1	46,1	891,4	881,9	280,7
2011	1 620,0	1 718,1	866,6	153,4	125,6	1 243,7	1 446,9	491,5
2012	1 841,2	1 804,4	1 066,8	204,5	219,7	1 454,2	1 644,5	599,6
2013	1 762,0	1 761,2	1 064,5	225,7	305,6	1 595,0	1 573,8	599,5
2014	1 907,4	1 803,2	1 119,2	260,0	332,4	1 607,3	1 703,6	642,7
2015	1 793,6	1 545,0	1 105,2	293,7	332,7	1 482,9	1 602,0	646,3
2007–2015	10 276,8	10 512,7	5 865,5	1 249,6	1 379,3	8 730,3	9 179,0	3 352,1
2007–2020	12 033,2	11 123,3	6 908,5	1 952,7	2 111,3	10 062,7	10 747,7	4 149,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie 2007-2013 m. ES struktūrinės paramos poveikio užimtumui ir kitiems Lietuvos ūkio makroekonominiams rodikliams vertinimas: galutinė ataskaita, Finansų Ministerija [online] <http://www.esinvesticijos.lt/lt/dokumentai/2007-2013-m-es-strukturines-paramos-poveikio-uzimtumui-ir-kitiems-lietuvos-ukio-makroekonominiams-rodikliams-vertinimas> [dostęp: 15.08.2017].

Tabela 2. Wpływ funduszy strukturalnych UE 2007–2013 na podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Litwy (ciąg dalszy)

Lata	Wpływ							
	Wynagrodzenie EUR	Zatrudnienie, tys.os	Poziom zatrudnienia (15-64lat),%	Poziom bezrobocia, %	Wskaźnik cen towarów konsumpcyjnych, %	Deflator PKB, %	BIZ, %PKB	Wydajność pracy, EUR
2007	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2008	0,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0
2009	3,4	4,7	0,1	-0,3	0,0	0,0	3,2	0,1
2010	9,0	18,2	0,6	-1,2	0,0	0,1	6,5	0,2
2011	14,9	33,3	1,3	-2,2	0,0	0,1	9,0	0,3
2012	20,0	40,2	1,7	-2,7	0,0	0,1	11,5	0,3
2013	23,7	38,1	1,6	-2,6	0,0	0,0	14,3	0,3
2014	29,3	36,4	1,5	-2,5	0,0	0,1	16,2	0,3
2015	34,4	33,2	1,4	-2,3	0,0	0,1	16,5	0,3

Źródło: jak dla tab. 1.

Prezentowane dane wskazują, o ile wybrane wskaźniki makroekonomiczne wzrastały (lub spadały w przypadku bezrobocia) w poszczególnych latach analizowanego okresu 2007-2013 z uwzględnieniem korekty N+2, czyli do 2015 roku. Oszacowano także całkowity wpływ dla okresu 2007-2015 oraz dokonano prognozowania dla lat 2007-2020 (tab. 1). W przypadku wszystkich analizowanych wielkości zauważalny jest pozytywny wpływ finansowania z funduszy UE.

Ocena wpływu funduszy unijnych na konkurencyjność gospodarki litewskiej nie jest zadaniem łatwym, niemniej jednak zgodnie z szacunkiem ekspertów poprzez długotrwały pozytywny wpływ na PKB, zatrudnienie, handel zagraniczny oraz inwestycje fundusze trwale zwiększą konkurencyjność Litwy⁶.

W dalszej części artykułu analizie zostanie poddana strona popytowa zdolności absorpcyjnej, tj. faktyczna zdolność wnioskodawców występujących o wsparcie do tworzenia dobrych projektów finansowanych z środków UE.

2. Proces wdrażania funduszy strukturalnych na Litwie w okresie 2007-2013

Od początku uruchomienia perspektywy finansowej 2007 – 2013 znaczne środki finansowe napływają do Litwy. Są to środki z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz Funduszu Spójności (FS). Litwa jest niewątpliwym beneficjentem netto pomocy unijnej, otrzymuje bowiem więcej środków z funduszy strukturalnych UE, niż wnoszą jej wpłaty do wspólnego budżetu. Wsparcie strukturalne UE dla Litwy w okresie 2007 – 2013 skupiało się głównie wokół trzech celów: Konwergencji, Wzrostu Regionalnej Konkurencyjności i Zatrudnienia⁷(rys. 1). Na te cele Unia Europejska zgodnie ze strategią pomocy strukturalnej 2007 – 2013 przyznała Litwie 6 775 492 823 EUR.

Tabela 3. Podstawowe cele wsparcia strukturalnego oraz źródła finansowania w latach 2007 - 2013

Cele	Fundusze strukturalne i instrumenty		
	EFRR	EFS	FS
Konwergencja	EFRR	EFS	FS
Regionalna konkurencyjność i zatrudnienie	EFRR	EFS	
Europejska współpraca terytorialna	EFRR		

Źródło: *Praca na rzecz regionów. Polityka regionalna Unii Europejskiej na lata 2007-2013* [online], http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/working2008/work_pl.pdf [dostęp: 12.07.2017].

Tymczasem Narodowa Strategia Litwy⁸ (lit. *Nacionalinė bendroji strategija*) dokładnie określa podstawowe cele realizacji wsparcia strukturalnego. Do tych celów należą między innymi: znaczna poprawa warunków do inwestowania, wzrost zatrudnienia oraz stopy życiowej wszystkich mieszkańców Litwy. W celu realizacji wyznaczonych zamierzeń strategicznych na

⁶*ES struktūrinės paramos poveikio Lietuvos konkurencingumui vertinimo rezultatai* [online] http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/fm/failai/Ataskaitos/Konkurencingumo_vertinimas_ataskait_LT.pdf [dostęp: 4.9.2017].

⁷ ES struktūrinė parama Lietuvai 2007-2013 metais [online] <http://www.esparama.lt/kas-yra-strukturine-parama> [dostęp: 12.07.2017].

⁸*Nacionalinė bendroji strategija* [online], http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/fm/failai/Visos_patvirtintos_priemones/strategija_20120925.pdf [dostęp: 12.07.2017].

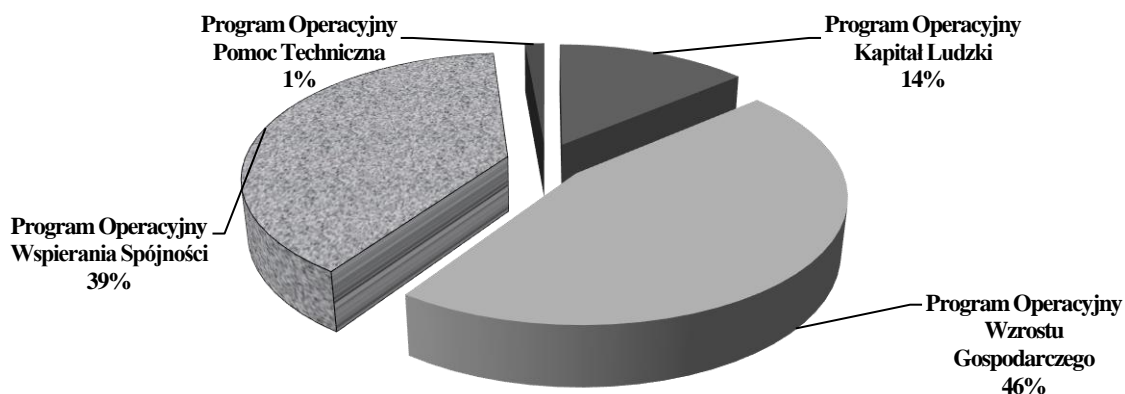
Litwie zostały wdrożone konkretne programy operacyjne (PO), a wyznaczone cele i zadania zatwierdziła Komisja Wspólnoty Europejskiej Rozporządzeniem CCI 2007LT16UNS001⁹.

Głównymi kierunkami priorytetowymi wskazanymi w Narodowej Strategii na lata 2007 – 2013 były: produktywne zasoby ludzkie, konkurencyjna gospodarka oraz jakość życia i spójność. Podział środków z funduszy UE odbywał się za pośrednictwem 4 programów operacyjnych (rys. 1), które składały się z 16 priorytetów programowych:

- Kapitał Ludzki - 5 priorytetów;
- Wzrost Gospodarczy – 6 priorytetów,
- Wspieranie Spójności – 4 priorytety,
- Pomoc Techniczna – 1 priorytet.

Swoją drogą priorytety programów operacyjnych dzieliły się na działania operacyjne.

Rysunek 1. Wsparcie strukturalne UE w okresie 2007 – 2013 według programów operacyjnych, (% ogółu)



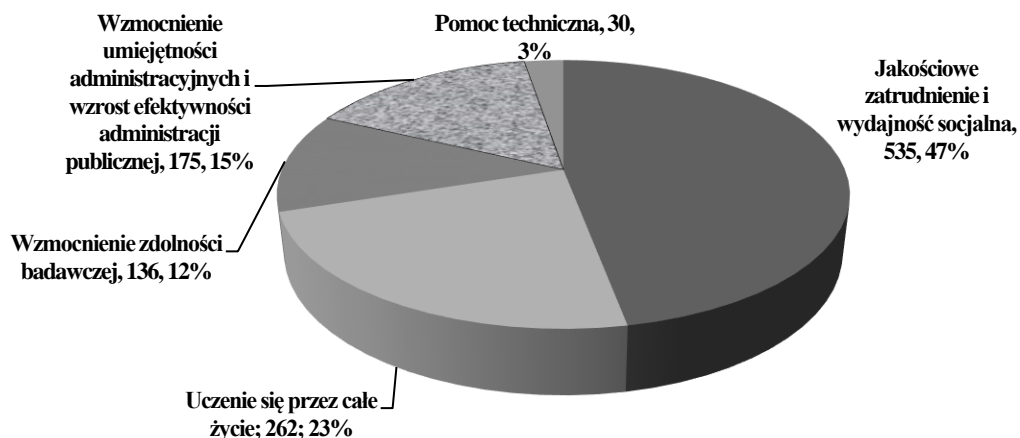
Źródło: na podstawie Ministerstwa Finansów RL [online] <http://www.esparama.lt/strategija-ir-veiksmu-programos> [dostęp: 17.07.2017].

Głównymi elementami systemu realizacji strategii wsparcia strukturalnego 2007 – 2013 były następujące programy operacyjne:

- **Program Operacyjny Kapitał Ludzki** (lit.*Žmogiškųjų išteklių plėtros veiksmų programa*) (*ŽIPVP*) – jeden z podstawowych programów finansowanych z funduszy europejskich realizowanych na Litwie w latach 2007–2013. Skierowany na aktywizację wszystkich mieszkańców Litwy w wieku produkcyjnym, gdyż inwestycje w wiedzę ludzką, zdolności, aktywność zawodowa oraz przedsiębiorczość zapewnią długotrwały wzrost gospodarczy kraju. Na ten program operacyjny w ramach celu Konwergencji skierowano 13,8% ogółu środków przewidzianych z unijnego wsparcia strukturalnego (rys.2). Program finansowany jest z Europejskiego Funduszu Socjalnego.

⁹Europos Bendrijų Komisijos Sprendimas [online] CCI 2007LT16UNS001 [online], http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/fm/teises_aktai/K1808.pdf [dostęp: 12.07.2017].

Rysunek 2. Podział środków finansowych w ramach PO Kapitał ludzki wg kierunków inwestycyjnych, (mln EUR, %)

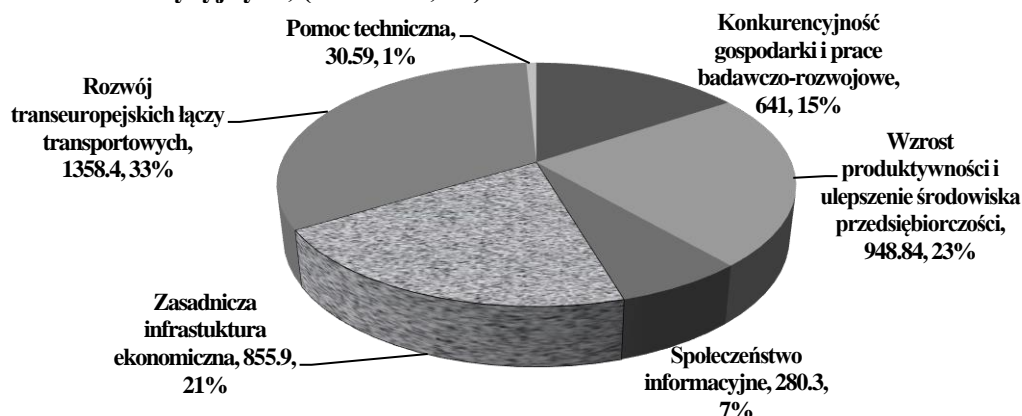


Źródło: jak dla rys. 2.

Na rozwój PO Kapitału Ludzkiego w okresie 2007-2015 przeznaczono ponad 1,138 mld EUR środków z funduszy strukturalnych UE i budżetu krajowego, co pozwoliło zrealizować 2 218 projektów.

- **Program Operacyjny Wzrostu Gospodarczego** (lit.*Ekonomikos augimo veiksmų programa*) (EAVP) – na program ten skierowano największą pulę z przewidzianej kwoty wsparcia strukturalnego UE – 45,72%. Ważne również jest to, że 15% środków z tej puli skierowano na konkurencyjność gospodarki oraz badania systemowe (rys. 3).

Rysunek 3. Podział środków finansowych w ramach PO Wzrost gospodarczy wg kierunków inwestycyjnych, (mln EUR, %)



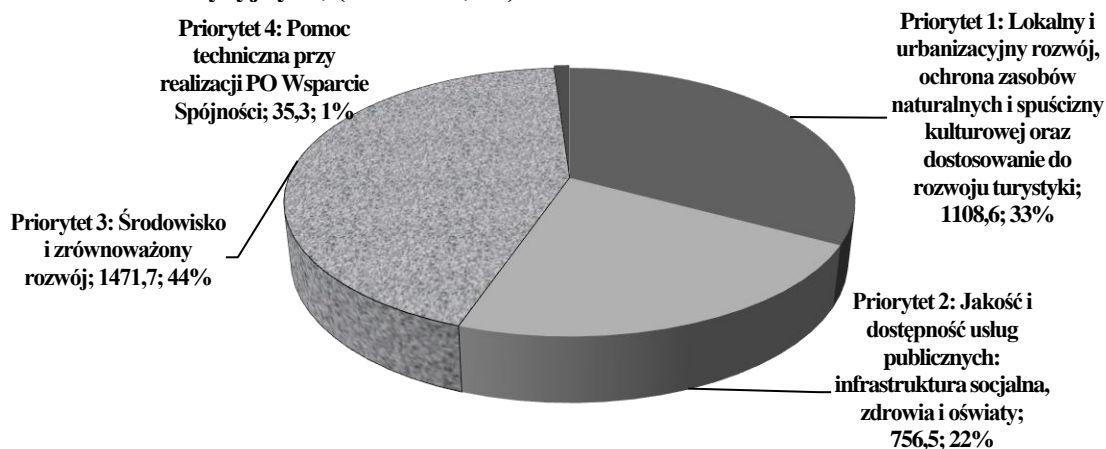
Źródło: jak dla rys. 2.

Na PO Wzrost Gospodarczy w okresie 2007-2015 przeznaczono 4,12 mld EUR środków z funduszy strukturalnych UE i budżetu krajowego, w wyniku tego zrealizowano 3 262 projekty.

- **Program Operacyjny Wspierania Spójności** (lit.*Sanglaudos skatinimo veiksmų programa*) (SSVP) – na cele podwyższenia jakości życia i integracji społecznej,

redukujące różnice międzyregionalne przeznaczono 39,08% ogółu środków przewidzianych z unijnego wsparcia strukturalnego 2007 – 2013 (rys. 4). Program ten na Litwie finansowany jest z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności.

Rysunek 4. Podział środków finansowych w ramach PO Wsparcie spójności wg kierunków inwestycyjnych, (mln EUR, %)

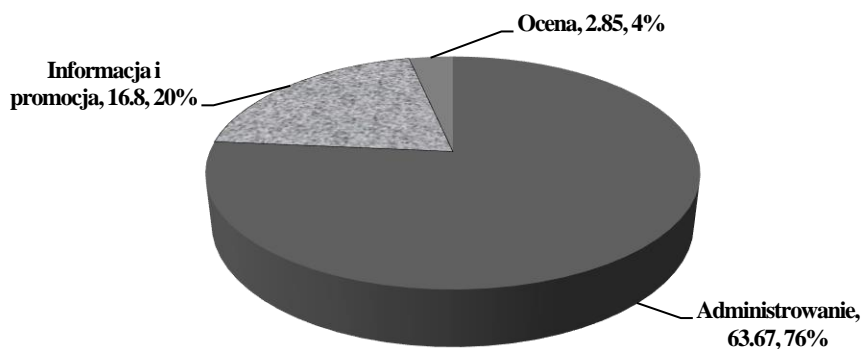


Źródło: jak dla rys. 2.

Ogółem na realizację PO Wsparcie Spójności przeznaczono 3,372 mld EUR, z których prawie 3,106 mld EUR (92%) stanowiły wkłady publiczne. W ramach tego programu zrealizowano ponad 2 700 projektów.

- **Program Operacyjny Pomoc Techniczna** (lit.*Techninēs paramos veiksmų programa*) (TPVP) – pomocniczy program operacyjny przeznaczony do administrowania wszystkich tematycznych programów operacyjnych, tworzenia systemów monitorowania, zarządzania oraz kontroli, podnoszenia umiejętności administracyjnych (rys. 5).

Rysunek 5. Podział środków finansowych na pomoc techniczną wg kierunków inwestycyjnych, (mln EUR, %)



Źródło: jak dla rys. 2.

W ramach omawianego programu zrealizowano 49 projektów na kwotę 83,29 mln EUR.

Wdrażanie na Litwie wsparcia strukturalnego UE odbywało się za pomocą programów operacyjnych z uwzględnieniem poszczególnych kierunków priorytetowych. Ustalenia prawne związane z zatwierdzeniem oraz aktualną redakcją programów operacyjnych regulowane były Decyzjami Komisji Europejskiej¹⁰. Poszczególne kierunki priorytetowe oraz wysokość finansowania przedstawia poniższa tabela.

Tabela 4. Wdrażanie wsparcia strukturalnego UE poprzez kierunki priorytetowe

	Priorytetowy kierunek	Program działań operacyjnych	Wsparcie unijne, EUR	Część wsparcia, %
1	Badania naukowe, rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość	POWG	1.122.339.316	16,56
2	Informacyjne środowisko	POWG	240.086.875	3,54
3	Transport	POWG	1.166.821.524	17,22
4	Energetyka	POWS, POWG	432.254.560	6,38
5	Ochrona środowiska i prewencja ryzyka	POWS	21.827.656	0,32
6	Podnoszenie elastyczności pracowników i przedsiębiorstw	POKL	214.610.347	3,17
7	Wzrost zatrudnienia i zapewnienie równych możliwości	POKL, POWG	164.714.701	2,43
8	Integracja społeczna osób zagrożonych	POKL	59.288.950	0,88
9	Podnoszenie jakości kapitału ludzkiego	POKL	336.449.603	4,97
Część wsparcia UE przypadająca na kategorie Strategii Lizbońskiej			3.758.393.532	55,47
Ogółem wsparcie UE			6.775.492.823	100

Źródło: na podstawie Ministerstwa Finansów RL [online],

http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/fm/failai/Visos_patvirtintos_priemones/strategija_20120925.pdf [dostęp: 11.08.2017].

Podział środków finansowych z funduszy strukturalnych UE został opisany i zatwierdzony przez Rząd RL 18 lutego 2009 r. w Planie Wdrażania Środków z Funduszy UE¹¹. Rozdysponowanie funduszy w ramach poszczególnych programów operacyjnych w całym okresie programowym przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Plan finansowania w okresie 2007 – 2013 na Litwie, (mln EUR)

Program operacyjny	Fundusz	Wsparcie strukturalne UE							
		Ogółem	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EFS									
POKL	EFS	949,5	117,4	118,9	121,4	129,3	139,7	155,7	166,9
POPT	EFS	78,8	11,7	11,8	12,1	12,9	13,9	7,6	8,6

¹⁰ Decyzja Komisji Europejskiej Nr C(2007) 4475 [online]

<http://www.esparama.lt/teisesaktas?taid=090bdd5380062f49>. Decyzja Komisji Europejskiej Nr C(2007) 3740 [online] <http://www.esparama.lt/teises-aktas?taid=090bdd53800cfaf3>. Decyzja Komisji Europejskiej Nr C(2007) 3738 [online] <http://www.esparama.lt/teises-aktas?taid=090bdd53800cfb29> [dostęp: 12.07.2017]. Decyzja Komisji Europejskiej Nr C(2007) 6717 [online], <http://www.esparama.lt/teises-aktas?taid=090bdd53800a2301> [dostęp: 12.07.2017].

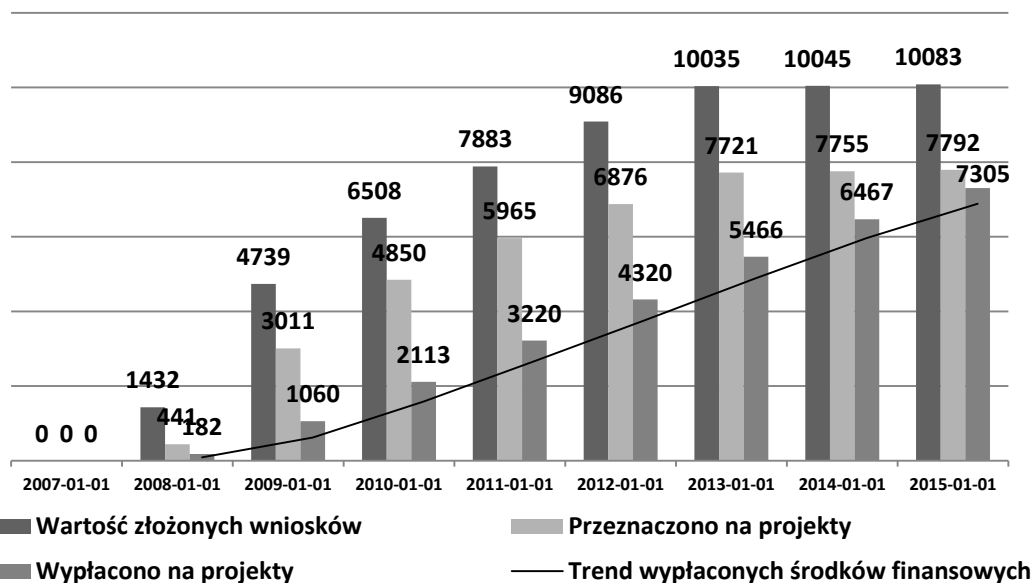
¹¹ Postanowienie Rządu RL Nr 110 [online] http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=337958 [dostęp: 23.07.2017].

EFRR i Fundusz Spójności									
POWG	EFRR+F. Spójności	3.098,9	341,2	372,9	406,0	439,6	474,7	513,0	551,4
	EFRR	1.966,6	246,9	250,1	255,3	272,0	293,9	312,4	335,9
	F. Spójności	1.132,3	94,3	122,8	150,7	167,6	180,8	200,6	215,5
POWS	EFRR+F. Spójności	2.648,3	282,9	314,9	347,7	377,7	407,8	442,2	475,2
	EFRR	1.475,4	185,3	187,7	191,6	204,1	220,5	234,4	252,0
	F. Spójności	1.172,9	97,7	127,2	156,1	173,6	187,3	207,8	223,2
Ogółem:									
Ogółem EFS, EFRR, F. Spójności	6.775,5	753,2	818,6	887,2	959,6	1.036,1	1.118,6	1.202,2	
Ogółem EFS	1.028,3	129,1	130,8	133,5	142,2	153,7	163,4	175,6	
Ogółem EFRR	3.441,9	432,2	437,8	446,9	476,1	514,3	546,8	587,9	
Ogółem F. Spójności	1.172,9	97,7	127,2	156,1	173,6	187,3	207,8	223,2	
EFRRROW i EFMR									
EFRRROW	1.743,4	260,9	248,8	236,9	244,7	248,0	250,3	253,6	
EFMR	54,7	6,9	6,9	7,1	7,5	8,1	8,7	9,3	

Źródło: jak dla tab. 5.

Detalizację statystyki wdrażania wsparcia UE w latach 2007 – 2013 według głównych kierunków finansowania składanych wniosków oraz ogólny trend rozwojowy wypłaconych środków finansowych przedstawia rysunek 6. Z kolei dokładny proces wdrażania programów operacyjnych na Litwie w ramach strategii 2007 – 2013 sporządzony na podstawie bazy danych Ministerstwa Finansów RL obrazuje tab. 6.

Rysunek 6. Wsparcie strukturalne UE w latach 2007 – 2013* według składanych wniosków, (mln EUR)



* Rysunek prezentuje dane za okres programowy 2007-2013 z uwzględnieniem korekty n+2 do roku 2015.

Źródło: na podstawie danych Ministerstwa Finansów RL z informacyjnej bazy danych SFMIS[online] http://www.esparama.lt/barometras?program=&intermediate_institution=&program_priority=&implementing_institution=&measure=&date_to= [dostęp: 11.08.2017].

Tabela 6. Proces wdrażania programów operacyjnych na Litwie w ramach strategii 2007 - 2013

Przewidziane finansowanie		Wartość, EUR		Udział %	
Przewidziane finansowanie w ramach PO i ich suplementach na Litwie		Ogółem	7 423 436 547,00	100	
		Środki UE	6 775 492 823,00	91,27	
	Ilość				
Ilość zarejestrowanych wniosków	12977	Wartość złożonych wniosków	10 082 848 644,44	135,82*	
Ilość potwierdzonych wniosków na finansowanie	8876		7 828 724 933,22	105,46*	
Ilość rozpatrywanych wniosków	27		67 428 539,73	0,91*	
Wnioski rozpatrzone i inicjuje się finansowanie	49		79 935 542,37	1,08*	
Ilość wniosków niefinansowanych	4653		2 426 593 671,72	32,69*	
Projekty finansowane	8306	Uruchomiono finansowanie	7 791 573 309,66	104,96*	
Ilość projektów będących w trakcie realizacji:	186	Ogólna wartość projektów	1 155 818 444,46		
		Uruchomiono finansowanie	Ogółem	1 094 263 515,50	14,74*
			Środki UE	960 369 271,55	14,17**
Ilość projektów zrealizowanych:	8119	Ogólna wartość projektów	8 007 358 056,98		
		Uruchomiono finansowanie	Ogółem	6 577 075 794,16	88,60*
			Środki UE	6 080 049 998,15	89,74**
Wyplacone środki:			7 304 913 034,50	98,40*	
Wyplacone środki wykonawcom projektów będących w trakcie realizacji		Ogółem	1 018 839 945,35	13,72*	
		Środki UE	945 551 262,83	13,96**	
Wyplacone środki wykonawcom projektów zrealizowanych		Ogółem	6 286 073 089,15	84,68*	
		Środki UE	5 805 120 559,42	85,68**	
Wydatki, uznane do zadeklarowania KE		Ogółem	7 287 184 937,44	98,16*	
		Środki UE	6 732 715 004,75	99,37**	
Wydatki zadeklarowane KE		Ogółem	7 287 118 216,13	98,16*	
		Środki UE	6 732 653 591,02	99,37**	

* udział środków przyznanych Litwie na finansowanie w ramach programów operacyjnych i ich suplementach 2007 – 2013;

** udział środków UE przyznanych Litwie na finansowanie w ramach programów operacyjnych i ich suplementach 2007 – 2013;

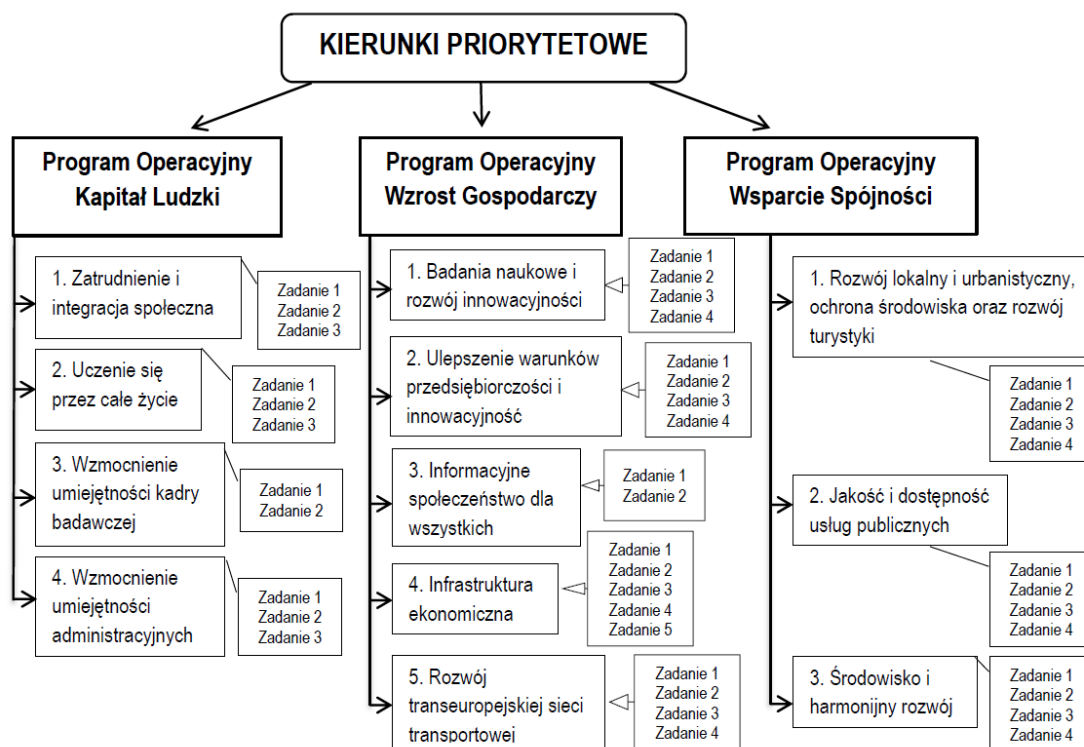
Źródło: jak dla rys. 7.

3. Metodologia oceny poziomu realizacji kierunków priorytetowych¹²

Do określenia skali przyswajania funduszy strukturalnych UE na Litwie oraz poziomu realizacji kierunków priorytetowych zostały przeanalizowane informacje o osiach priorytetowych i ich konkretnych zadaniach. Postęp wdrażania zadań mierzony jest wskaźnikami monitorowania i przedstawiany w rocznych sprawozdaniach Ministerstwa Finansów RL. Są to wskaźniki produktu i rezultatu, które umożliwiają pomiar postępów w stosunku do sytuacji wyjściowej oraz pomiar osiągnięcia celów osi priorytetowej (rys. 7). W analizie celowo pominięto wskaźniki Programu Operacyjnego Pomocy Technicznej, gdyż nie są one wiążące dla ogólnego wyniku.

¹²W tej części artykułu wykorzystano fragmenty pracy magisterskiej J. Hejbowicz.

Rysunek 7. Schemat koncepcji badania wsparcia UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Nacionalinė bendroji strategija* [online]op.cit.

Opracowane przez Rząd RL i zatwierdzone przez Komisję Europejską krajowe programy operacyjne warunkujące absorpcję środków unijnych, zawierają kompleks spójnych priorytetów strategicznych, do których osiągnięcia Litwa wykorzystuje środki z funduszy strukturalnych UE. Priorytety strategiczne zawierają ustanowione zadania, które generują mierniki poziomu realizacji ustalonych w PO priorytetów. Indykatorem tych miar są wskaźniki produktu (P) i wskaźniki rezultatu (R). W rocznych sprawozdaniach¹³ przedstawionych przez Komitet Monitorujący Programy Operacyjne i Komisję Europejską ukazywane są poziomy wyjściowe każdego wskaźnika, wartości docelowe, roczne wartości postępu mierników, jak również wartość finalna.

Koncepcja analizy wpływu środków finansowych, z tytułu wsparcia strukturalnego UE skierowanego na realizację założonych priorytetów, polega na zbadaniu zależności pomiędzy wskaźnikami produktu i rezultatu a poziomem realizacji zakładanego celu – tzw. wartości docelowej. Postęp w realizacji każdego z priorytetów PO zostanie oceniony na podstawie obliczonych wskaźników poziomu realizacji według wzoru:

$$Z = \frac{W_o \times 100}{W_d};$$

¹³ ES struktūrinė parama 2007-2013 metais. Metinės ataskaitos[online] <http://www.esparama.lt/metines-ataskaitos> [dostęp: 10.10.2016].

gdzie:

Z – poziom osiągniętego celu w stosunku do poziomu realizacji zakładanego celu, %;

W_o – osiągnięta wartość ogólna;

W_d – wartość docelowa.

Im wyższa jest wartość wskaźnika Z, tym lepszy wynik osiągnięto w zakresie realizacji założonych celów.

4. Analiza realizacji założonych celów dla poszczególnych programów operacyjnych

Zmiany wartości wybranych wskaźników produktu i rezultatu w realizacji Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w latach 2007 – 2014 przedstawia tabela 7.

Tabela 7. Zmiany wskaźników Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w okresie 2007-2014

Wskaźniki		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Ogółem, W_o
Poziom wyjściowy	Wartość docelowa									
33000	200000	1.1. Liczba osób uczestniczących w szkoleniach								
Wskaźnik produktu	0	53	8588	59561	131905	175369	203003	221855	221855	
BD*	180000	1.1. Liczba uczestników, którzy ukończyli szkolenia z wynikiem pozytywnym								
Wskaźnik rezultatu	0	0	2251	8321	97261	150315	182755	207981	207981	
5032	40400	1.2. Liczba osób bezrobotnych i osób zagrożonych bezrobociem, które uczestniczą w programach edukacyjnych								
Wskaźnik produktu	0	163	17554	23633	29564	33590	41678	41617	41617	
4521	32320	1.2. Liczba osób bezrobotnych i osób zagrożonych bezrobociem, które uzyskały kwalifikacje zawodowe								
Wskaźnik rezultatu	0	143	8933	20353	24386	30629	39785	39980	39980	
3500	25500	1.3. Liczba osób z grupy wykluczenia społecznego i ryzyka społecznego, zaangażowanych w EFS								
Wskaźnik produktu	0	0	400	4773	15209	19487	23213	25762	25762	
20	25	1.3. Udział części osób wykluczenia społecznego i ryzyka społecznego, zaangażowanych w EFS, które znaleźli pracę, %								
Wskaźnik rezultatu	0	0	49	19,55	20,39	22,44	22,99	27,97	27,97	
20	50	2.1. Liczba pracowników systemu administracji uczenia się przez całe życie uczestniczących w formalnych programach edukacyjnych								
Wskaźnik produktu	0	0	0	0	0	0	0	0	0¹⁴	
61,7	90	2.1. Udział liczba pracowników systemu administracji uczenia się przez całe życie, którzy nabyli państwowy certyfikat kwalifikacji, %								
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	99,23	99,28	97,99	99,48	93,07	93,07	
3368	40800	2.2. Liczba uczniów, studentów, nauczycieli uczestniczących w formalnych programach edukacyjnych								
Wskaźnik produktu	0	0	0	717	7333	41245	60760	65384	65384	
28,4	80	2.2. Udział uczniów, studentów, nauczycieli, którzy nabyli państwowy certyfikat kwalifikacji, %								
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	96,09	94,57	93,10	95,27	96,65	96,65	
237	4630	2.3. Liczba osób z grupy wykluczenia społecznego, z wymaganiami specjalnymi oraz ryzyka społecznego uczestniczących w formalnych programach edukacyjnych								
Wskaźnik produktu	0	0	0	0	0	1530	3842	4884	4884	

¹⁴ W 2014 r. według formalnych programów edukacyjnych (studia II stopnia) ukończyły naukę 73 osoby, lecz zgodnie z metodyką liczenia wskaźnika, rezultat jest osiągnięty, gdy te osoby otrzymają państwowy certyfikat kwalifikacji.

35	80	2.3. Udział osób z grupy wykluczenia społecznego, z wymaganiami specjalnymi oraz ryzyka społecznego i pracownicy pomocy edukacyjnej, którzy nabyli państwowy certyfikat kwalifikacji, (%)								
Wskaźnik rezultatu		0	0	0	0	0	99,28	99,64	99,67	99,67
907	6000	3.1. Liczba naukowców i innych badaczy, studentów uczestniczących w nieformalnych programach edukacyjnych								
Wskaźnik produktu		0	0	197	1097	3417	3993	5278	7424	7424
63	85	3.1. Udział naukowców i innych badaczy, studentów, którzy ukończyli programy edukacyjne oraz otrzymali państwowy certyfikat kwalifikacji, (%)								
Wskaźnik rezultatu		0	0	84	87,24	93,15	97,33	99,30	99,79	99,79
83	464	3.2. Liczba naukowców i innych badaczy (z wyłączeniem studentów) zatrudnionych wg umowy o pracę, po 6 mies. od ukończenia projektu								
Wskaźnik produktu		0	0	0	51	231	596	1607	1998	1998
54	35	3.2. Udział naukowców i innych badaczy (z wyłączeniem studentów) zatrudnionych wg umowy o pracę, po 6 mies. od ukończenia projektu, %								
Wskaźnik rezultatu		0	0	0	0	0	0	0	0,90	0,90
22956	29000	4.1. Ilość przeszkolonych osób (urzędnicy, urzędnicy statutowi i inni pracownicy instytucji państwowych, samorządowych, pracownicy urzędów)								
Wskaźnik produktu		0	0	0	7324	22157	30123	37735	44572	44572
34,90	75	4.1. Udział osób, które pozytywnie ukończyły szkolenia (urzędnicy, urzędnicy statutowi i inni pracownicy) oraz zdobytą wiedzę stosują w pracy, %								
Wskaźnik rezultatu		0	0	0	0	0	58,60	58,60	58,60	58,60
39	21	4.2. Ilość sporządzonych ogólnych planów zagospodarowania przestrzennego samorządów								
Wskaźnik produktu		0	0	0	3	13	35	69	99	99
65	100	4.2. Udział samorządów, które sporządziły ogólne plany zagospodarowania przestrzennego, (%)								
Wskaźnik rezultatu		0	0	0	5	21,66	96,66	100	100	100
BD	35	4.3. Ilość wdrożonych systemów zarządzania jakością w subiektych administracji samorządowych								
Wskaźnik produktu		0	0	0	0	10	19	32	35	35
3,2	25	4.3. Udział wydatków rządowych i samorządowych w systemie zarządzania jakością, (%)								
Wskaźnik rezultatu		0	0	0	0	0	30,44	31,50	31,50	31,50

*BD – brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów RL z rocznych sprawozdań PO [online] <http://www.esparama.lt/metines-ataskaitos> [dostęp: 20.08.2017].

Wykorzystując dane z tabeli 7, został oszacowany poziom osiągniętego celu (wskaźnik produktu Z_P oraz wskaźnik rezultatu Z_R) dla każdego ww. zadania priorytetowego. Następnie otrzymane wyniki zostały uszeregowane według wartości w tabeli 8. W tym celu wyróżniono 5 przedziałów wartości, w których mieściły się oszacowane wyniki dla poszczególnych priorytetów.

Tabela 8. Wymiar jakościowy wskaźników produktu i rezultatu w PO Kapitał Ludzki w latach 2007 – 2014

		PO KL								
		Priorytety		1		2		3		4
%	Wskaźniki	P	R	P	R	P	R	P	R	
		0-9				1			1	
10-49										
50-99									1	
100-150		3	3	1	3	1	1	2	2	>100%
ponad 150				1		1		1		

Źródło: opracowanie własne.

Grupując w ten sposób wyniki, można zauważyć, że w PO Kapitał Ludzki w okresie badawczym 2007 – 2014 w zakresie priorytetu 1 wszystkie trzy wskaźniki produktu zostały zrealizowane na ponad 100%, podobne wyniki miały też trzy wskaźniki rezultatu, co może świadczyć o wpływie wskaźnika produktu na wyniki wskaźnika rezultatu. Tymczasem zadania priorytetu 2 PO KL zostały zrealizowane częściowo, gdyż dwa wskaźniki osiągnęły wartość ponad 100%, natomiast jeden wskaźnik produktu był zrealizowany na poziomie poniżej 10%. Zadania priorytetu 3 i 4 zostały zrealizowane niemal w pełnym wymiarze - dwa wskaźniki produktu w priorytecie 3 i trzy w priorytecie 4 przekroczyły poziom 100%, natomiast wskaźnik rezultatu priorytetu 4 był poniżej zakładanego poziomu, a w priorytecie 3 nawet nie osiągnął 10%.

W podobny sposób został oceniony Program Operacyjny Wzrost Gospodarczy (tab. 9 i 10).

Tabela 9. Zmiany wskaźników Programu Operacyjnego Wzrost Gospodarczy w okresie 2007-2014

Wskaźniki		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Ogółem, W _o
Poziom wyjściowy	Wartość docelowa									
0	40	1.1. Ilość projektów rozwoju bazy MTTP*								
Wskaźnik produktu	0	0	9	31	31	42	49	49	49	
0	20	1.1. Stworzone i działające centra badań naukowych								
Wskaźnik rezultatu	0	0	2	3	6	7	7	8	8	
26	40	1.2. Ilość projektów MTTP								
Wskaźnik produktu	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
5893	650	1.2. Łączna liczba miejsc pracy w dziedzinie badań naukowych								
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	13	29	65	151	151	
0	800	1.3. Ilość projektów MTTP								
Wskaźnik produktu	0	0	173	314	409	482	1422	1418	1418	
0	85	1.3. Przyciągnięto inwestycji prywatnych, (mln EUR)								
Wskaźnik rezultatu	0	0	7,20	18,30	36,43	63,11	78,41	101,91	101,91	
0	40	1.4. Ilość projektów w dziedzinie MTTP								
Wskaźnik produktu	0	0	14	18	28	45	59	59	59	
0	100	1.4. Ilość nowo powstałych przedsiębiorstw technologicznych								
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	1	51	51	84	207	207	
0	1300/1000	2.1. Ilość projektów przeznaczonych na zwiększenie produktywności przedsiębiorstw / w tym MSP**								
Wskaźnik produktu	0	0	606/484	737/544	984/773	1236/1065	1551/1512	1787/1509	1787/1509	
0	350	2.1. Przyciągnięto inwestycji prywatnych (mln EUR)								
Wskaźnik rezultatu	0	0	44,20	85,6	152,46	208,90	264,80	360,31	360,31	
0	45	2.2. Ilość projektów w dziedzinie ulepszenia otoczenia przedsiębiorczości								
Wskaźnik produktu	0	0	6	12	33	44	62	62	62	
0	130	2.2. Ilość działających przedsiębiorstw powstałych w inkubatorach wspieranych ze środków UE								
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0	0	6	91	91	
0	4000	2.3. Ilość subiektów MSP wspieranych ze środków instrumentu inżynierii finansowej								
Wskaźnik produktu	0	0	422	1920	2903	3757	4720	5266	5266	
0	300	2.3. Przyciągnięcie inwestycji na cele prywatne za pomocą instrumentów inżynierii finansowej (mln EUR)								
Wskaźnik rezultatu	0	0	0,79	76,78	143	195,29	273,67	299,43	299,43	
0	450	2.4. Powierzchnia terytorium publicznych przygotowana do inwestycji (ha)								
Wskaźnik produktu	0	0	0	43,74	269,09	269,09	269,09	362,17	362,17	
0	210	2.4. Przyciągnięte inwestycje prywatne (mln EUR)								
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0,02	0,09	200,42	202,63	202,63	202,63	
0	500	3.1. Ilość wspieranych interaktywnych e-usług publicznych								

Wskaźnik produktu	0	0	0	15	82	146	194	291	291
24	50	3.1. Wzrost liczby mieszkańców, odwiedzających strony internetowe instytucji publicznych, (% do 2005 r.)							
Wskaźnik rezultatu	BD	BD	BD	BD	BD	BD	BD	41,5	41,5
0	770	3.2. Ilość miasteczek i wsi posiadających szerokopasmowe łącze internetowe							
Wskaźnik produktu	0	0	0	0	417	775	775	775	775
72	95	3.2. Wzrost liczby mieszkańców, mających możliwość korzystania z usług szerokopasmowego łącza internetowego (% do 2005 r.)							
Wskaźnik rezultatu	BD	80	80	86	90	92	98	98,7	98,7
0	137,5	4.1. Zbudowano nowych gazociągów przesyłowych (km)							
Wskaźnik produktu	0	0	0	0	0	0	137,88	137,88	137,88
0	35	4.1. Przyciągnięto inwestycji prywatnych (mln EUR)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0	0	27,94	34,67	34,67
0	750	4.2. Modernizacja sieci dostawczych ogrzewania centralnego (km)							
Wskaźnik produktu	0	0	51,30	228,82	479,22	646,1	720,39	922,27	922,27
0	800000	4.2. Ilość użytkowników, u których polepszyła się jakość i niezawodność dostarczania ogrzewania							
Wskaźnik rezultatu	0	0	54540	172653	309823	701884	769755	1153122	1153122
0	70	4.3. Zastosowano środki wzrostu bezpieczeństwa ruchu i ochrony środowiska na obszarach zwiększonego ryzyka awaryjnego (szt.)							
Wskaźnik produktu	0	0	27	27	27	39	54	70	70
0	25	4.3. Ilość zlikwidowanych „czarnych dziur”							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0	0	7	7	7
0	35	4.4. Zbudowano nowe i zrekonstruowano istniejące łącza kolejowe (km)							
Wskaźnik produktu	0	0	0	0,98	1,01	1,13	2,19	2,19	2,19
0	0,47	4.4. Zaoszczędzony czas przewożąc towar zrekonstruowaną koleją (mln ton/godz.)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0	0	0	0,24	0,24
0	1	4.5. Zbudowano i odnowiono przystani wodnych (szt.)							
Wskaźnik produktu	0	0	0	0	0	0	0	0 ¹⁵	0
0	50	4.5. Obsługa statków średnio rocznie							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	315	5.1. Zbudowano nowe i zrekonstruowano istniejące drogi sieci samochodowej TEN-T (km)							
Wskaźnik produktu	0	2,25	95,61	186,95	246,45	258	292,96	336,03	336,03
110	125	5.1. Wzrost ilości przewozu towarów siecią transportową TEN-T (mln ton)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0	0	2,26	0	2,26
0	775	5.2. Zbudowano i rekonstruowano nabrzeża (m)							
Wskaźnik produktu	0	0	0	0	0	0	0	1064,29	1064,29
0	1,5	5.2. Wzrost ilości ładunków przewożonych statkami Ro-Ro, Ro-PAX (mln ton)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44
0	11	5.3. Ilość zrealizowanych projektów							
Wskaźnik produktu	0	0	4	5	7	7	10	12	12
0	1,16	5.3. Ilość dodatkowo obsługiwanych pasażerów (mln osób)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0,90	1,27	1,69	1,72	2,79	3,26	3,26
0	24	5.4. Zbudowano i zrekonstruowano dróg (km)							
Wskaźnik produktu	0	0	0	0	3,78	3,78	14,86	34,07	34,07
0	1,5	5.4. Zaoszczędzony czas (mln samochodów/godz.)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0	1,9	1,9	2,42	2,42

* MTTP – badania naukowe i rozwój technologiczny, skrót z jęz. litewskiego: *moksliniai tyrimai ir technologinė plėtra*;

** MSP – małe i średnie przedsiębiorstwa;

*** BD – brak danych.

Źródło: jak dla tab. 6.

¹⁵ Projekt Nr. VP2-4.5-SM-01-V-01-006 „Budowa towarowej przystani wodnej Naujos Marvelės w Kownie” nieukończony. Wskaźnik będzie odzwierciedlony po ukończeniu realizacji projektu.

Obliczone wartości wskaźników produktu Z_P i wskaźników rezultatu Z_R dla każdego zadania priorytetowego POWzrost Gospodarczy zostały usystematyzowane w tabeli 10.

Tabela 10. Wymiar jakościowy wskaźników produktu i rezultatu w PO Wzrost Gospodarczy w latach 2007 – 2014

		PO WG										
		Priorytety		1		2		3		4		
%	Wskaźniki	P	R	P	R	P	R	P	R	P	R	
	0-9		1						2	1		
10-49			2						1		1	
50-99				1	3	1	1		2			
100-150		2	1	3	1	1	1	3	1	4		>100%
ponad 150		1	1								2	

Źródło: opracowanie własne.

Dane z tabeli pokazują, iż w analizowanym okresie w priorytecie 1 trzy wskaźniki produktu i dwa wskaźniki rezultatu zostały zrealizowane na ponad 100%, natomiast trzy wskaźniki nie osiągnęły nawet 50% założonego celu. W priorytecie 1, jak również w 2 brak jest bezpośredniej współzależności działań wskaźników produktu i rezultatu. W priorytecie 2 jednak cztery wskaźniki przekroczyły pułap 100%, a jeden wskaźnik produktu i trzy wskaźniki rezultatu były blisko 100%. Priorytet 3 PO WG został prawie zrealizowany, gdyż dwa wskaźniki wyniosły ponad 100%, a dwa blisko 100% realizacji zadania priorytetowego. W priorytecie 3 wystąpiła pełna bezpośrednia współzależność działań wskaźników produktu z wskaźnikami rezultatu. Tymczasem priorytety 4 i 5 cechowała duża rozbieżność w realizacji zadań. Sześć wskaźników miało poziom poniżej 100% w zadaniu 4, a cztery wskaźniki przekroczyły ten pułap. W 5 priorytecie osiągnięto założone cele w przypadku 6 wskaźników, natomiast dwa wskaźniki rezultatu nie osiągnęły 50%.

Analizę Programu Operacyjnego Wsparcie Spójności obrazują tabele 11 i 12.

Tabela 11. Zmiany wskaźników Programu Operacyjnego Wsparcie Spójności w latach 2007-2014

Wskaźniki		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Ogółem, W ₀
Poziom wyjściowy	Wartość docelowa									
0	300	1.1. Ilość odnowionych domów wielorodzinnych								
Wskaźnik produktu		0	0	0	0	12	46	96	204	204
0	30	1.1. Wzrost efektywności energetycznej w odnowionych wielorodzinnych domach, (%)								
Wskaźnik rezultatu		0	0	0	0	53	66	65,83	69,53	69,53
0	200	1.2. Ilość projektów integracyjnych wspólnot wiejskich i infrastruktury publicznej, w celu ulepszenie warunków działalności gospodarczej i wzrostu zatrudnienia								
Wskaźnik produktu		0	0	11	104	160	190	213	213	213
0	50	1.2. Przyciągnięto inwestycji prywatnych (mln EUR)								
Wskaźnik rezultatu		9,45	20,36	9,17	13,95	31,90	38,13	BD	BD	38,13
0	250	1.3. Ilość projektów								
Wskaźnik produktu		0	0	15	154	193	231	291	289	289

0	100	1.3. Przyciągnięto inwestycji prywatnych (mln EUR)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	15,1	29	63,73	84,28	102,35	111,84	111,84
0	25	1.4. Ilość obszarów chronionych (parki narodowe, rezerwy), które posiadają centra turystyczne, system informacji wizualnej							
Wskaźnik produktu	0	0	2	4	7	9	9	16	16
30	100	1.4. Udział obszarów chronionych, w których są stworzone warunki do zwiedzania bez przyczynienia szkody dla środowiska, %							
Wskaźnik rezultatu	0	0	36	41	49	55	59	75	75
0	210	2.1. Ilość placówek ochrony zdrowia, które otrzymały wsparcie							
Wskaźnik produktu	0	39	53	65	132	204	186	205	205
0	1050500	2.1. Ilość pacjentów, którym ulepszyła się jakość i dostępność usług ochrony zdrowia							
Wskaźnik rezultatu	0	20916	154317	282933	624786	701148	1170438	1390623	1390623
0	300	2.2. Ilość projektów							
Wskaźnik produktu	0	0	19	136	218	282	321	321	321
0	550000	2.2. Ilość bezpośrednich użytkowników korzystających z inwestycji w infrastrukturę oświaty							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	325	7969	147634	160728	381201	381201
0	12	2.3. Ilość zbudowanych, rekonstruowanych, wyremontowanych obiektów lub odnowionego osprzętu (instytucje realizujące państwową politykę zatrudnienia)							
Wskaźnik produktu	0	0	8	12	12	12	12	12	12
0	65000	2.3. Ilość bezpośrednich użytkowników korzystających z inwestycji państwowych realizujących politykę poprawy zatrudnienia							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0	98939	98939	98939	98939
0	208	2.4. Ilość zbudowanych, rekonstruowanych, wyremontowanych obiektów lub odnowionego osprzętu (instytucje realizujące usługi niepełnosprawnym, socjalne)							
Wskaźnik produktu	0	0	0	14	40	79	90	147	147
0	132000	2.4. Ilość osób niepełnosprawnych, osób z grupy ryzyka socjalnego lub wykluczenia społecznego bezpośrednio korzystających z inwestycji skierowanych na rozwój infrastruktury usług socjalnych i osób niepełnosprawnych							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	645	2535	2910	20881	25997	25997
0	316	3.1. Ilość miejscowości z odnowionym lub wybudowanym systemem wodociągowych, oczyszczania ścieków							
Wskaźnik produktu	0	0	4	14	67	138	242	322	322
0	4	3.1. Udział mieszkańców korzystających z centralizowanych usług oczyszczania ścieków, (%)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0,03	0,14	0,40	1,40	1,90	2,13	2,13
0	341	3.2. Ilość zamkniętych i uporządkowanych wysypisk (śmieciśnik)							
Wskaźnik produktu	0	0	0,04	62	92	198	242	334	334
0	100	3.2. Udział wysypisk odpowiadających wymaganiom ochrony środowiska UE, (%)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	3,107	3,76	4,20	7,01	9,90	84,62	84,62
0	85	3.3. Ilość wymienionych środków transportu publicznego							
Wskaźnik produktu	0	0	0	0	0	38	68	87	87
0	3	3.3. Udział wzrostu wykorzystania jednostek umownych paliw czystych (biopaliwa, gaz) i energii elektrycznej w stosunku do ogólnego zużycia paliwa środkami transportu publicznego, (%)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	0	0	0	0	37,50	126,79	126,79
0	850	3.4. Ilość budynków użyteczności publicznej odnowionych pod względem oszczędności energetycznej							
Wskaźnik produktu	0	0	66,53	256	468	693	787	864	864
0	200	3.4. Ilość zaoszczędzonej energii w odnowionych budynkach użyteczności publicznej, (GWh)							
Wskaźnik rezultatu	0	0	2,81	2,70	16,06	34,77	140,74	236,62	236,62

* BD – brak danych.

Źródło: jak dla tab. 6.

Z tabeli 12 wynika, że w Programie Operacyjnym Wsparcie Spójności w okresie 2007 – 2014 wskaźniki produktu priorytetu 1 i 2 zostały zrealizowane o ponad 100%, a dwa wskaźniki wykonane nawet na poziomie 150%. Wskaźniki rezultatu priorytetu 1 oscylują blisko progu 100% lub go przekraczają, podobna sytuacja jest w 2 priorytecie, chociaż wskaźnik rezultatu znajduje się w przedziale do 50%.

Tabela 12. Wymiar jakościowy wskaźników produktu i rezultatu w PO Wsparcie Spójności w latach 2007 – 2014

Wskaźniki	PO WS								
	Priorytety		1		2			3	
	P	R	P	R	P	R			
%									
0-9								<100%	
10-49				1					
50-99		2		1		2			
100-150	2	1	2	1	1	1		>100%	
ponad 150	2	1	2	1	3	1			

Źródło: opracowanie własne.

W priorytecie 3 cztery wskaźniki produktu sięgają ponad 100%, natomiast dwa wskaźniki rezultatu są poniżej 100%. W priorytecie tym dwa wskaźniki wskazują na zgodność realizacji zadań priorytetowych.

WNIOSKI

Unijna polityka spójności na Litwie w znacznej mierze jest realizowana w oparciu o fundusze strukturalne UE. Poziom infrastruktury, zatrudnienia i wzrost gospodarczy wpływają na poziom życia i warunki pracy ludności. Wzrost jakości życia mieszkańców jest jednym z celów zrównoważonego rozwoju Litwy, zrównoważonej konkurencyjności. Ogólne wnioski płynące z licznych opracowań analitycznych (unijnych i krajowych) o skali przyswajania funduszy strukturalnych UE oraz ich wpływie na gospodarkę krajów członkowskich w kontekście konkurencyjności przeważnie są optymistyczne. Do wyciągania wniosków na temat oddziaływania europejskich funduszy na konkurencyjność gospodarczą kraju ma wpływ analiza mierników efektywności poszczególnych programów operacyjnych oraz obserwacja ich zmian w czasie.

Celem polityki strukturalnej jest trwale rozwiązywanie problemów danego regionu, a nie realizacja pojedynczych krótkookresowych programów. Polityka ta zachęca regiony i miasta z innych krajów członkowskich UE do współpracy i czerpania od siebie wiedzy w ramach wspólnych programów i projektów, które wywierają wymierny wpływ na każdy aspekt życia gospodarczego. Aby zrealizować zamierzenia polityki strukturalnej UE i zaspokoić różne potrzeby rozwojowe wszystkich unijnych regionów, bardzo ważny jest ciągły monitoring i wnikliwa ocena postępu w realizacji celów i zadań priorytetowych.

Z przeprowadzonych badań skali przyswajania funduszy strukturalnych UE na Litwie oraz poziomu realizacji kierunków priorytetowych w ramach programów operacyjnych wynika, że postawione zadania według Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, w badanym przedziale czasowym, w znacznej mierze zostały zrealizowane. Z wyników badań PO Wzrost Gospodarczy można stwierdzić, iż zadania priorytetowe w badanym okresie zostały

zrealizowane częściowo. Osiągnięcie rezultatów z zakresu zadań kierunków priorytetowych PO Wsparcie Spójności realizuje się pomyślnie.

Ogólne wyniki przeprowadzonych badań świadczą o kompleksowym postępie w realizacji programów funduszy strukturalnych UE w okresie 2007 – 2013, oznacza to, że środki finansowe z funduszy są przyswajane stosunkowo efektywnie, co skutkuje wzrostem konkurencyjności gospodarki litewskiej.

BIBLIOGRAFIA

- Decyzja Komisji Europejskiej Nr C(2007) 4475 [online]
<http://www.esparama.lt/teisesaktas?taid=090bdd5380062f49>.
- Decyzja Komisji Europejskiej Nr C(2007) 3740 [online] <http://www.esparama.lt/teises-aktas?taid=090bdd53800cfaf3>. Decyzja Komisji Europejskiej Nr C(2007) 3738 [online]
<http://www.esparama.lt/teises-aktas?taid=090bdd53800cfb29> [dostęp: 12.07.2017].
- Decyzja Komisji Europejskiej Nr C(2007) 6717 [online], <http://www.esparama.lt/teises-aktas?taid=090bdd53800a2301> [dostęp: 12.07.2017].
- ES struktūrinė parama Lietuvai 2007-2013 metais [online] <http://www.esparama.lt/kas-yra-strukturine-parama> [dostęp: 12.07.2017].
- ES struktūrinė parama 2007-2013 metais. Metinės ataskaitos [online]
<http://www.esparama.lt/metines-ataskaitos> [dostęp: 10.10.2016].
- ES struktūrinė parama 2007-2013 metais. Vertinimo ataskaitos [online]
<http://www.esparama.lt/vertinimo-ataskaitos> [dostęp: 15.08.2017].
- ES struktūrinės paramos poveikio Lietuvos konkurencingumui vertinimo rezultatai* [online]
http://www.esparama.lt/esparama_pletra/failai/fm/failai/Ataskaitos/Konkurencingumo_vertinimas_ataskait_LT.pdf [dostęp: 4.9.2017].
- Europos Bendrijų Komisijos Sprendimas [online] CCI 2007LT16UNS001 [online],
http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/fm/teises_aktai/K1808.pdf [dostęp: 12.07.2017].
- Ministerstwo Finansów RL [online]
http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/fm/failai/Visos_patvirtintos_priemones/strategija_20120925.pdf [dostęp: 11.08.2017].
- Nacionalinė bendroji strategija* [online]
http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/fm/failai/Visos_patvirtintos_priemones/strategija_20120925.pdf [dostęp: 12.07.2017].
- Portal Funduszy Europejskich [online] <http://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/Czysmsafundusze.aspx> [dostęp: 3.08.2017].
- Postanowienie Rządu RL Nr 110 [online]
http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=337958 [dostęp: 23.07.2017].
- Praca na rzecz regionów. Polityka regionalna Unii Europejskiej na lata 2007-2013* [online]

http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/working2008/work_pl.pdf
[dostęp: 12.07.2017].

Wojtach A., *Uwarunkowania zdolności absorpcyjnej funduszy unijnych w administracji publicznej* [online] http://zif.wzr.pl/pim/2012_3_1_32.pdf [dostęp: 10.9.2017].

2007-2013 m. ES struktūrinės paramos poveikio užimtumui ir kitiems Lietuvos ūkio makroekonominiams rodikliams vertinimas: galutinė ataskaita, Finansų Ministerija [online] <http://www.esinvesticijos.lt/lt/dokumentai/2007-2013-m-es-strukturines-paramos-poveikio-uzimtumui-ir-kitiems-lietuvos-ukio-makroekonominiams-rodikliams-vertinimas>
[dostęp: 15.08.2017].

Część II

**MIĘDZYNARODOWA
KONKURENCYJNOŚĆ BRANŻ I
SEKTORÓW GOSPODARKI**

INTEGRACJA TRANSPORTU W UJĘCIU WIELOKRYTERIALNYM NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH KRAJÓW UE

Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie różnorodnych aspektów integracji transportu oraz wskazanie wyzwań i barier realnej integracji na przykładzie integracji infrastruktury w wybranych krajach EŚW. W literaturze ekonomicznej, pomimo że zbadano dogłębnie wpływ transportu na gospodarkę w erze industrialnej i postindustrialnej, to już w przypadku gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności znaczenie transportu pozornie wydaje się mniejsze, a wzajemne relacje nie są dostatecznie poznane. W odniesieniu do celów zrównoważonego rozwoju transport jest zwykle uważany za sektor generujący wysokie koszty zewnętrzne, tymczasem integracja transportu stymuluje procesy innowacyjne w gospodarce. W niniejszym artykule wskazano na trudności integracji infrastruktury, a również dowiedziono, na przykładzie krajów EŚW, dużego znaczenia luk infrastrukturalnych w powiązaniach transgranicznych.

A MULTI-CRITERIA APPROACH FOR TRANSPORT INTEGRATION – EXAMPLE OF SELECTED EUROPEAN COUNTRIES

Summary

The purpose of this paper is to examine the various aspects of transport integration and to identify the challenges and barriers of real integration, on the example of infrastructure integration in selected CEE countries. In the economic literature, although the impact of transport on the economy in the industrial and post-industrial era has been thoroughly investigated, the importance of transport appears to be smaller in the case of an innovation and knowledge-based economy, and relations are not sufficiently well understood. In relation to sustainable development, transport is generally considered to be a sector generating high external costs, while transport integration stimulates innovation in the economy. This paper highlights the difficulties of infrastructure integration, and also demonstrates the importance of infrastructure gaps in cross-border interconnections as demonstrated by CEE countries.

Keywords: transport integration, transport infrastructure, TEN-T network, CEE countries

Wstęp

Transport rozwija się od tysięcy lat jako sektor usługowy odpowiadający na potrzeby transportowe ludzi zarówno w zakresie przemieszczeń osób, jak i ładunków. Dzięki transportowi nastąpiło zwiększenie użyteczności dóbr poprzez ich przemieszczenie oraz wystąpiły zmiany cywilizacyjne wywołane mobilnością społeczeństw. Na przestrzeni wieków

¹ Monika Bąk - dr hab., prof. UG, Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny

rozwijały się kolejne gałęzie transportu, a również dodatkowe funkcje powiązanych usług, w szczególności spedycji i logistyki. Rozwój gałęzi transportu w sposób naturalny determinuje potrzebę integracji międzygałęziowej, usprawniając tym samym proces przemieszczenia, powiązania zaś ze spedycją i logistyką stymulują integrację funkcjonalną procesu transportu ładunków. Ale to nie jedyne aspekty integracji w sektorze transportu. O zjawisku tym można mówić w aspekcie wewnętrznym i zewnętrznym, ale też z perspektywy celów tych procesów, które powinny przynieść wymierne korzyści użytkownikom usług transportowych, operatorom transportu i władzom publicznym.

Tabela 1. Główne przesłanki integracji transportu

Zewnętrzne	Wewnętrzne
Zrównoważony rozwój	Kongestia w miastach
Promowanie innowacyjnych gospodarek	Poprawa jakości usług transportowych
Aspekt społeczny - zwiększenie dostępności transportu dla osób starszych oraz o ograniczonej sprawności ruchowej	

Źródło: Opracowanie własne

Wśród ogólnych przesłanek integracji transportu można wymienić zarówno takie, które bezpośrednio wynikają z uwarunkowań wewnątrztransportowych, jak i przesłanki zewnętrzne na poziomie ogólnym społeczno-gospodarczego rozwoju. Przyczyny te wzajemnie na siebie oddziałują. I tak można wskazać na cele zrównoważonego rozwoju, w tym ograniczanie negatywnego wpływu transportu na środowisko, redukcję zanieczyszczeń w skali globalnej i lokalnej. Ten niezwykle popularny i powszechnie realizowany cel polityki transportowej ugrupowań państw, krajów i regionów ma również przełożenie na procesy integracyjne. Zintegrowany transport oznacza optymalne rozwiązania, czyli również efektywne wykorzystanie zasobów pod kątem środowiska naturalnego. Kolejną przesłanką może być przeciwdziałanie kongestii, szczególnie uciążliwej w wielkich miastach lub w krajach i regionach o dużej populacji i dodatkowo słabo rozwiniętej infrastrukturze. Rozwiązania zintegrowanego transportu pasażerskiego, szczególnie publicznego w miastach, mogą zdecydowanie ograniczyć przepełnienie sieci transportowych. Kolejnych powodów można upatrywać się w znanych z definicji transportu celów procesów, czyli szybkości przemieszczeń i jakości usług. Również w tym przypadku zarówno w sektorze ładunków, jak i pasażerów, zintegrowany transport oznacza szybsze dotarcie do miejsca docelowego i liczne korzyści w postaci wyższej jakości usług, np. zintegrowanego biletu w transporcie pasażerskim czy multimodalnego łańcucha dostaw w transporcie towarowym. Należy też zwrócić uwagę na fakt, że transport jest nośnikiem innowacji, a wdrażanie zintegrowanego transportu związane jest często z innowacyjnymi rozwiązaniami, np. inteligentne sieci transportowe, rozwiązania telematyczne. Specyficznym elementem może być również wykorzystanie integracji transportu jako przyczynku do poprawy dostępności transportu, szczególnie dla osób niepełnosprawnych. Dotyczy to przede wszystkim integracji w zakresie infrastruktury, która usprawnia proces przemieszczenia między poszczególnymi gałęziami transportu.

1. Jak rozumieć integrację transportu?

Integracja transportu występuje wielokryterialnie i współzależnie. Coraz rzadziej mamy do czynienia we współczesnym świecie z przypadkami zaspokajania popytu transportowego wyłącznie w skali lokalnej przez samodzielne podmioty działające wyłącznie na tym rynku. Nawet zaopatrzenie do sklepu w peryferyjnie położonym miasteczku wymaga w dużej części dostępu do szerszego systemu transportowego. W sposób naturalny więc czynniki geograficzne będą skutkować pogłębianiem procesów integrowania operacyjnych systemów transportowych. Z kolei organizacyjna integracja sprzyjać będzie wzrostowi popytu na usługi transportowe wykonywane międzygałęziowo z ograniczeniem barier infrastrukturalnych czy prawnych występujących w różnych krajach. Przeciwdziałanie historycznie występujących barier wywołuje skutki w postaci ujednoczenia i scalania rozwiązań infrastrukturalnych (np. rozstaw torów w transporcie kolejowym), organizacyjnych (np. różne systemy zarządzania ruchem, prawnych (np. zasady ruchu drogowego czy wymogi bezpieczeństwa). Wskazany powyżej łańcuch procesów integracyjnych, które mogą zachodzić w transporcie jest jedynie przykładem. Można wskazać inne sekwencje występujących działań integracyjnych.

Klasyfikując integrację transportu można również odnieść się do różnych wymiarów i obszarów integracji². Wyróżnić można wymiar horyzontalny, wertykalny, przestrzenny, czasowy i gałęziowy. Z kolei wśród obszarów integracji wskazać można merytoryczny, instytucjonalny, metodologiczny, proceduralny i polityczny. Wyzwania zaś odnieść można do strony podaźowej, która zapewnić powinna zintegrowane przewozy, do strony popytowej, która priorytetowo traktuje rozwiązania zintegrowane oraz do instytucji odpowiedzialnych za zarządzanie siecią transportową.

Wśród aspektów integracji transportu można wyróżnić kilka:

- geograficzny – od wyizolowanych połączeń i rozwiązań transportowych do systemów zintegrowanych w skali międzynarodowej, krajowej, regionalnej czy lokalnej,
- operacyjny – od prostej operacji przewozu lokalnego do skomplikowanych procesów transportowych odbywających się w zintegrowanym systemie transportowym,
- funkcjonalny – od systemów niezależnych do ujednoczonych rozwiązań w funkcjonowaniu przewoźników i zarządców infrastruktury, w tym również w zakresie ujednoczenia funkcjonowania podmiotów publicznych (np. finansowanie transportu publicznego),
- taryfowy i cenowy – od zróżnicowanych taryf i systemów biletowych do ujednoczonych rozwiązań i zintegrowanego biletu,
- informacyjny – od braku przepływu informacji do pasażera czy odbiorcy usług transportowych do pełnej bieżącej informacji w transporcie pasażerskim i towarowym (w węzłach transportowych, na przystankach, w środkach transportu, z wykorzystaniem smartfonów i internetu).

² *Integrated transport: from policy to practice*, pod red. M.Givoni and D.Bannister, London, Routledge, 2010.

Szczególną formą integracji jest transport miejski, którego specyfiką jest obszar oraz zaangażowanie instytucji publicznych (zwykle mamy do czynienia z publicznym transportem miejskim). W tym przypadku można doszukiwać się rozlicznych rozwiązań³:

- integracja różnych środków transportu publicznego,
- integracja transportu publicznego i indywidualnego,
- integracja polityki transportowej z innymi politykami dotyczącymi planowania przestrzennego i zarządzania miastem,
- integracja przestrzenna oparta na zastosowaniu rozwiązań zagospodarowania przestrzeni (np. terminali multimodalnych i platform przesiadkowych, wspólne pasy ruchu dla środków transportu publicznego),
- integracja infrastrukturalna w oparciu o opracowanie różnych rozwiązań technicznych (np. wiadukty, przejścia podziemne łączące przystanki transportu publicznego, węzły transportowe integrujące różne gałęzie),
- integracja organizacyjna (np. skoordynowane rozkłady jazdy, wspólny bilet metropolitalny dla wszystkich gałęzi transportu),
- integracja ekonomiczna skoncentrowana na wprowadzeniu różnych bodźców wspierających zrównoważony rozwój i efektywność przewozów,
- integracja systemów informacyjnych (np. strony internetowe, elektroniczne plany podróży, informacja on-line na przystankach i węzłach transportowych oraz wewnątrz środków transportu).

Bariery instytucjonalne integracji transportu dotyczą podzielonej lub powielonej odpowiedzialności, procesu planowania, odpowiedniego identyfikowania problemów, metod oceny i wdrożenia, akceptacji społecznej i politycznej, przepływu informacji, przeszkód finansowych oraz prawnych⁴.

Z punktu widzenia użytkownika ważny jest efekt końcowy zintegrowanego systemu i warunki, które powinien spełniać, związane z redukcją czasu przejazdu, jakością (łatwością) przewozów, redukcją ceny. Z punktu widzenia przewoźników i organizatorów systemu transportowego istotne są czynniki organizacyjne i ekonomiczne, czyli zarządzanie przepływami finansowymi między zaangażowanymi podmiotami, ale również odpowiednie planowanie i monitorowanie zintegrowanego systemu, a w przypadku transportu publicznego również promowanie nowych rozwiązań. Zagadnienie ujednoczonych taryf czy zintegrowanego biletu w transporcie publicznym scala obie perspektywy.

Do warunków niezbędnych dla wdrożenia zintegrowanego systemu transportowego zaliczyć można zintegrowane planowanie, zintegrowane operacje transportowe (powiązanie z procesami logistycznymi) oraz zintegrowaną infrastrukturę⁵. W przypadku planowania głównym wyzwaniem są działania po stronie podmiotów odpowiedzialnych za organizację

³K. Solecka, J. Żak, *Integration of the urban public transportation system with the application of traffic simulation*, Transportation Research Procedia 3 (2014) 259 – 268.

⁴B. Poliakova, *Key success factors of integrated transport systems*, Proceedings of the 13th International Conference “Reliability and Statistics in Transportation and Communication” (RelStat’13), 16–19 October 2013, Riga, Latvia.

⁵P. Charles, *What is successful transport integration?* [online] Transport Futures Institute, February 2014. <http://www.transport-futures.com/what-is-successful-transport-integration/> [dostęp 27 lipca 2017 r.].

systemów transportowych (publicznych, samorządowych, prywatnych) w celu koordynowania ich wysiłków ukierunkowanych na właściwe kreowanie i realizowanie polityki transportowej zmierzającej do budowania zintegrowanego systemu transportowego. Integracja transportu nie może dokonać się jako proces samoistny. Konkurujące ze sobą w tym sektorze podmioty prowadziłyby raczej do dezintegracji i budowania przewagi konkurencyjnej niż współdziałania. Idea integracji transportu musi zatem iść w parze z podjęciem długofalowych kompleksowych działań podporządkowanych przemyślanym założeniom programowym władz publicznych.

Zintegrowane operacje transportowe w transporcie ładunków powiązane są z usługami logistycznymi, a w transporcie pasażerskim przede wszystkim z zintegrowanym transportem publicznym z udziałem sprawnych powiązań międzygałęziowych. Istotny w tym zakresie jest również odpowiedni przepływ i dostęp do informacji.

Zintegrowana infrastruktura umożliwi takie funkcjonowanie sieci transportowej, które zapewnia płynność procesom transportowym, z udziałem węzłów transportowych gwarantujących sprawne połączenia między obiektami parkingowymi i stacjami kolejowymi, dworcami autobusowymi i portami lotniczymi czy morskimi. Praktycznym aspektem integracji infrastruktury transportowej w Unii Europejskiej jest koncepcja sieci transeuropejskich, ostatnio przekształcona w korytarze paneuropejskie. W dalszej części opracowania skupiono się na ocenie realizacji i przyszłym wyzwaniom infrastrukturalnym w tym zakresie w wybranych krajach Europy Środkowej i Wschodniej.

2. Sieci transeuropejskie – aktualizacja koncepcji polityki transportowej Unii Europejskiej

Polityka rozwoju sieci transeuropejskich, czyli integracji infrastruktury transportowej rozwija się od ćwierćwiecza. Na początku lat 90. XX wieku kraje członkowskie (wówczas 12) opracowały założenia programowe dotyczące wspierania rynku wewnętrznego przez rozwój sieci transportowych, energetycznych i telekomunikacyjnych. W latach 90. przygotowano wytyczne z propozycjami sieci transeuropejskich, a w ślad za nimi stworzono specjalny budżet TEN, z którego odpowiednio zakwalifikowane projekty mogły być finansowane. Poza dedykowanym źródłem finansowania również Fundusz Spójności oraz Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego przyczyniły się do realizacji sieci transeuropejskich.

Niemniej jednak rzeczywisty stan transportowych projektów w stosunku do zamierzeń pozostawia wiele do życzenia. Zmieniły się też uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne. Nastąpiło rozszerzenie geograficzne Unii Europejskiej i objęcie krajów peryferyjnych, a w konsekwencji zwiększył się znacząco obszar, w którym pożądane było zintegrowanie infrastruktury transportowej. Ponadto rozwój technologiczny, który objął sektor transportu i logistyki, wymagał korekty pierwotnych założeń rozwoju sieci.

Dlatego 2014 r. można uznać za nowe otwarcie w zakresie budowania zintegrowanych transportowych sieci transeuropejskich. W końcu 2013 r. roku opublikowano Rozporządzenie

nt. TEN-T⁶. Celem bieżącej polityki infrastrukturalnej jest usunięcie wąskich gardeł transportowych między Wschodem i Zachodem, Północą i Południem Europy. Promowane są rozwiązania międzygałęziowych łańcuchów transportowych zarówno w przewozów pasażerów, jak i ładunków, wykorzystujących nowoczesne rozwiązania techniczne. Ideą programu jest koncepcja dziewięciu kluczowych korytarzy transportowych oraz dwóch przedsięwzięć o charakterze horyzontalnym, tzn. znane już wcześniej inicjatywy ERTMS (Europejski System Zarządzania Ruchem Kolejowym / ang. European Railway Traffic Management System) oraz autostrady morskie. Do każdego korytarza wyznaczono koordynatora, których zadaniem jest wyznaczanie konkretnych projektów, planu prac i monitorowanie realizacji zadań. W ramach nowego projektu sieci zaplanowano budżet ponad 24 mld EUR do 2020 r.

Motywacja nowych korytarzy to wzmocnienie rynku wewnętrznego, wzmocnienie terytorialnej, ekonomicznej i społecznej spójności oraz redukcja gazów cieplarnianych. Nowa sieć powinna sprzyjać bezpieczeństwu przejazdów, redukcji kongestii, szybszym i sprawniejszym podróżom i zmniejszeniu wpływu na środowisko, czyli efekt integracyjny jest jednym z zasadniczych i powoduje kolejne implikacje pośrednie. Listę korytarzy wraz z wykazem krajów, przez które przebiegają przedstawiono w tabeli 2. Pogrubieniem zaznaczono kraje, które są przedmiotem dalszej części analizy.

Tabela 2. Korytarze transeuropejskie zdefiniowane w 2013 r.

Korytarz	Kraje członkowskie
Morze Bałtyckie - Morze Adriatyckie	Polska, Słowacja, Czechy , Austria, Słowenia, Włochy
Morze Północne - Morze Bałtyckie	Holandia, Belgia, Dania, Polska, Litwa, Łotwa, Estonia , Finlandia
Morze Śródziemne	Hiszpania, Francja, Włochy, Słowenia, Chorwacja, Węgry
Wschód / wschodnia część regionu Morza Śródziemnego	Niemcy, Czechy, Słowacja, Węgry , Austria, Rumunia, Bułgaria , Grecja, Cypr
Skandynawia - Morze Śródziemne	Finlandia, Szwecja, Dania, Niemcy, Austria, Włochy, Malta
Ren – Alpy	Holandia, Belgia, Niemcy, Francja, Włochy
Atlantyk	Portugalia, Wielka Brytania, Francja, Holandia, Belgia
Morze Północne - Morze Śródziemne	Irlandia, Wielka Brytania, Francja, Holandia, Belgia
Ren – Dunaj	Francja, Niemcy, Austria, Czechy, Słowacja, Węgry , Chorwacja, Rumunia, Bułgaria
ERTMS	Wszystkie kraje członkowskie dysponujące siecią kolejową
Autostrady morskie	Wszystkie kraje UE dysponujące dostępem do morza

Uwaga: czcionką pogrubioną zaznaczono kraje ESW objęte dalszą analizą

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *The Core Network Corridors Progress Report*, European Commission, Brussels, September 2014.

Jak wskazano w tabeli 2, z listy dziewięciu korytarzy liniowych, cztery obejmują kraje Europy Środkowej i Wschodniej (z grupy tzw. nowych krajów członkowskich): Polskę,

⁶Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1315/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. w sprawie unijnych wytycznych dotyczących rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej i uchylające decyzję nr 661/2010/UE, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 348/1.

Czechy, Słowację, Węgry, Litwę, Łotwę, Estonię, Bułgarię i Rumunię. Te cztery korytarze i ich przewidywany wpływ na integrację transportu w badanych krajach Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) przedstawiono w kolejnej części opracowania.

W celu realizacji koncepcji sieci transeuropejskich zdefiniowano kluczowe wskaźniki wydajności (ang. Key Performance Indicators - KPI) dla dziewięciu głównych korytarzy sieciowych. Dokonano oceny stanu i wyznaczania celów rozwojowych dla lat 2013, 2015 oraz 2030. W tabeli 3 przedstawiono kluczowe wskaźniki wydajności dla poszczególnych korytarzy, przy czym uwzględniono dla potrzeb niniejszego opracowania tylko te elementy, które mają duże znaczenie dla integracji sieci transportowych (zaznaczono pogrubioną czcionką)⁷. Zaliczono do nich⁸:

W zakresie sieci kolejowej:

- elektryfikacja – poziom elektryfikacji sieci,
- **szerokość toru 1435 mm** – udział długości linii ze standardową szerokością toru kolejowego,
- **wdrożenie ERTMS** – udział długości odcinków obsługiwanych przez ERTMS i GSM-R,
- **prędkość** (≥ 100 km/h) – udział długości linii towarowych dostosowanych do prędkości co najmniej 100 km/h,
- nacisk na oś ($\geq 22,5$ t) - udział długości linii towarowych umożliwiających przejazd pociągów z naciskiem na oś co najmniej 22,5 tony,
- długość pociągu (740 m) - udział długości linii towarowych umożliwiających przejazd pociągów o długości co najmniej 740 m.

W zakresie sieci drogowej:

- **droga ekspresowa / autostrada** – udział dróg ekspresowych i autostrad,
- dostępność czystych paliw alternatywnych – liczba stacji paliw oferujących paliwa alternatywne na sieci drogowej oraz w odległości 10 km od węzłów komunikacyjnych.

W zakresie portów lotniczych:

- **połączenie z siecią kolejową** – udział portów lotniczych w korytarzu połączonych z siecią kolejową,
- otwarty dostęp do co najmniej jednego terminala dla wszystkich operatorów i zastosowanie przejrzystych opłat – udział portów lotniczych zapewniających dostęp do terminala,
- dostępność czystych paliw alternatywnych – udział portów lotniczych oferujących paliwa alternatywne;

⁷ P. Balazs et al., *The Trans-European transport network. Common Progress Report of the European Coordinators*, Second Edition, European Commission, May 2015 - December 2016.

⁸KPI odnoszą się do całkowitej sieci poszczególnych gałęzi ramach korytarzy

W zakresie portów morskich:

- **połączenie z siecią kolejową**- udział portów morskich w korytarzu połączonych z siecią kolejową,
- połączenie z drogami wodnymi śródlądowych o klasie IV – udział portów morskich w korytarzu połączonych z drogami śródlądowymi o minimalnej wymaganej klasie,
- dostępność czystych paliw alternatywnych — udział portów morskich oferujących paliwa alternatywne
- otwarty dostęp do co najmniej jednego terminala dla wszystkich operatorów i zastosowanie przejrzystych opłat — udział portów morskich zapewniających dostęp do terminala,
- urządzenia do odbioru odpadów wytwarzanych przez statki – udział portów morskich zapewniających wymienione urządzenia;

W zakresie portów wodnych śródlądowych:

- połączenie z drogami wodnymi śródlądowych o klasie IV, - udział portów wodnych śródlądowych w korytarzu połączonych z drogami śródlądowymi o minimalnej wymaganej klasie,
- **połączenie z siecią kolejową** - udział portów wodnych śródlądowych w korytarzu połączonych z siecią kolejową.

Badając stan i perspektywy rozwoju korytarzy w poszczególnych krajach Europy Środkowej i Wschodniej, można zwrócić uwagę na fakt, że skala projektów i zaangażowanie w poszczególnych gałęziach transportu jest zróżnicowane, co może wskazywać też na odmienne skutki w zakresie oczekiwanej integracji transportu.

Tabela 3. Kluczowe wskaźniki wydajności (KPI) w odniesieniu do czterech korytarzy transeuropejskich (2013, 2015 i prognoza 2030)

Gałąź transportu	KPI	Korytarze TEN-T											
		Morze Bałtyckie - Morze Adriatyckie			Morze Północne - Morze Bałtyckie			Wschód - wschodnia część regionu Morza Śródziemnego			Ren – Dunaj		
		2013	2015	2030	2013	2015	2030	2013	2015	2030	2013	2015	2030
Sieć kolejowa	szerokość toru 1435 mm	100%	100%	100%	76%	-	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	wdrożenie ERTMS	0%	18%	100%	7%	-	-	11%	12%	12%	7%	-	100%
	prędkość (>=100km/h)	69%	71%	100%	61%	-	-	75%	75%	75%	95%	95%	97%
Sieć drogowa	droga ekspresowa / autostrada	81%	82%	100%	70%	-	-	81%	82%	87%	77%	77%	91%
Porty lotnicze	Połączenie z siecią kolejową	100%	100%	100%	88%	-	-	46%	46%	54%	67%	67%	100%
Porty morskie	Połączenie z siecią kolejową	100%	100%	100%	92%	-	-	80%	80%	80%	100%	100%	100%
Porty wodne śródlądowe	Połączenie z siecią kolejową	100%	100%	100%	100%	100%	100%	89%	89%	89%	90%	90%	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Baltic Adriatic Second Work Plan of the European Coordinator Kurt Bodewig*, EC, Brussels, December 2016; *North Sea Baltic Second Work Plan of the European Coordinator Catherine Trautmann*, EC, Brussels, December 2016; *Orient / East-Med TEN-T Core Network Corridor*, Work Plan of the Coordinator Mathieu Grosch, EC, Brussels, December 2016; *Rhine Danube Second Work Plan of the European Coordinator Karla Peijs*, EC, Brussels, December 2016.

3. Korytarze transeuropejskie w krajach EŚW

3.1 Korytarz Morze Bałtyckie - Morze Adriatyckie

Korytarz Bałtyk – Adriatyk łączy główne węzły transportowe między Północą a Południem, a dokładnie rozpoczyna się w Polsce nad Morzem Bałtyckim (odgałęzienia z portów w Szczecinie/Świnoujściu oraz Gdańsku/Gdyni) i wiedzie przez Czechy, Słowację i Austrię do Włoch i Słowenii. Do badanych krajów EŚW w tym korytarzu należą Polska, Czechy i Słowacja. Główne problemy występujące na korytarzu Morze Bałtyckie - Morze Adriatyckie związane są z występującymi wąskimi gardłami zarówno na sieci kolejowej, jak i drogowej. Wśród zidentyfikowanych luk w zakresie połączeń transgranicznych w badanych krajach EŚW wymienić należy infrastrukturę na granicy polsko-czeskiej, polsko-słowackiej oraz dalej na południowej granicy Czech i Słowacji.

Rysunek 1. Przebieg korytarza Morze Bałtyckie - Morze Adriatyckie



Źródło: *Baltic Adriatic Second Work Plan of the European Coordinator Kurt Bodewig*, EC, Brussels, December 2016.

W przypadku infrastruktury kolejowej spośród sześciu zidentyfikowanych wąskich gardeł na granicach aż cztery dotyczą analizowanych krajów. Na odcinku Opole (PL) – Ostrawa (CZ) oraz Katowice – Ostrawa, gdzie głównie po stronie polskiej modernizacja jest wymagana pod kątem zwiększenia prędkości, nacisku na oś i długości pociągu. Z kolei odcinek Katowice – Żylina (SK) na występującym połączeniu jednotorowym są planowane również prace modernizacyjne, jednak w ograniczonym zakresie. W Słowacji odcinek Bratysława (SK) – Wiedeń (AT) dedykowany dla transportu pasażerskiego wciąż pozostaje jedynym na całym

korytarzu odcinkiem niezelektryfikowanym. Istotne inwestycje w postaci elektryfikacji oraz rozbudowy linii są w tym obszarze planowane.

W zakresie infrastruktury drogowej dwa odcinki z łącznej liczby siedmiu w całym korytarzu określono jako krytyczne, z czego oba dotyczą krajów EŚW. Pierwszy to projekt rozbudowy infrastruktury do standardów autostrady na odcinku Katowice (PL) - Żylna (SK). Drugi natomiast znajduje się na granicy czesko-austriackiej między Brnem (CZ) a Wiedniem (AT), gdzie również konieczna jest modernizacja sieci.

Poza wymienionymi wąskimi gardłami na granicach państw konieczna jest również poprawa jakości i standardów w zakresie infrastruktury krajowej w państwach EŚW. Dotyczy to zarówno transportu kolejowego (w szczególności prędkość, nacisk osi, długość pociągu na odcinkach sieci bazowej oraz elektryfikacja odcinków dostępowych do terminali towarowych na sieci bazowej), jak i transportu drogowego (klasa drogi - autostrady i drogi ekspresowe). W przypadku sieci kolejowej mankamenty i liczne wymogi modernizacji zgłaszane są dla Polski, w przypadku sieci drogowej również dla Polski, ale również Czech i Słowacji. Trzeba natomiast zauważyć, że wszystkie porty morskie uwzględnione w korytarzu mają połączenie z siecią kolejową i drogową, natomiast w odniesieniu do portów polskich (Gdańsk, Gdynia, Szczecin, Świnoujście) wskazuje się na konieczność realizacji projektów w postaci poprawy dróg dojazdowych, np. budowy drugiego toru kolejowego, mostów drogowych i kolejowych itp.

Ponadto występują opóźnienia w zakresie rozwoju transportu multimodalnego wspierającego optymalną integrację i wzajemne połączenia wszystkich rodzajów transportu. Szczególnie w krajach EŚW konieczne jest również promowanie interoperacyjności krajowych sieci transportowych, w szczególności poprzez rozwój istniejących interoperacyjnych aplikacji telematycznych oraz ich dalszy postęp technologiczny, ze szczególnym naciskiem na ERTMS.

Ostatnim elementem jest poprawa połączeń we wszystkich węzłach miejskich w korytarzu, pomiędzy lokalną infrastrukturą transportową a siecią TEN-T, zarówno dla ruchu pasażerskiego, jak i towarowego. Jeśli chodzi o infrastrukturę kolejową, to wymagań pod względem długości pociągu oraz wdrożenia ERTMS nie spełnia większość miejskich węzłów w Polsce, Czechach i Słowacji. W przypadku sieci drogowej również występują liczne problemy z przepustowością i bezpieczeństwem. Niezbyt rozwinięte są również w krajach EŚW rozwiązania wspierające większe wykorzystanie transportu kolejowego w miejsce drogowego, usprawnienia w zakresie tranzytu, rozwiązania telematyczne i inteligentne systemy transportowe.

3.2. Korytarz Morze Północne - Morze Bałtyckie

Korytarz Morze Północne - Morze Bałtyckie jest jedynym korytarzem w północnej części Europy. Łączy region Morza Bałtyckiego z państwami regionu Morza Północnego przebiegając przez Helsinki, państwa bałtyckie, Polskę i Niemcy. Do badanych krajów EŚW w tym korytarzu należą Estonia, Łotwa, Litwa i Polska.

Rysunek 2. Przebieg korytarza Morze Północne - Morze Bałtyckie



Źródło: *North Sea Baltic Second Work Plan of the European Coordinator Catherine Trautmann*, EC, Brussels, December 2016.

Najistotniejszym problemem transgranicznym w tym korytarzu jest brak linii kolejowej o standardowej szerokości torów z Tallina przez państwa bałtyckie do granicy polskiej, co powoduje ograniczony przepływ towarów i usług z zachodniej części UE w kierunku państw nadbałtyckich i dalej do Finlandii. Trzeba podkreślić, że uwzględniając wszystkie korytarze i zgodność sieci kolejowych z wymaganiami technicznymi, to właśnie na tym korytarzu, a szczególnie wschodnim odcinku występuje najwięcej mankamentów. Stąd ruch jest obecnie zdominowany przez uciążliwy transport drogowy. Dlatego też w ramach tego korytarza planowana jest realizacja projektu „Rail Baltica” z włączeniem budowy linii kolejowej o standardowej szerokości torów. Co prawda na Litwie zakończono budowę linii kolejowej o podwójnym/równoległym rozstawie szyn między Kownem i granicą z Polską, to jednak obowiązują tu liczne ograniczenia (np. prędkości do 80 km/h dla pociągów towarowych i 120 km/h dla pociągów pasażerskich oraz brak wyposażenia w ERTMS). Ponadto w zakresie infrastruktury kolejowej konieczne jest na obszarze badanych krajów EŚW sfinalizowanie elektryfikacji linii, wdrożenie systemu ERTMS, zwiększenie potencjalnej prędkości i długości pociągów.

Sieć drogowa we wschodniej części korytarza pozostawia wiele do życzenia. Badanie zgodności dróg z wymaganiami technicznymi dowodzi, że w Polsce i Litwie poziom zgodności wynosi ok. 55%, a na Łotwie i Estonii – 10%. Ale tu należy podkreślić, że w przypadku tych regionów w większości przypadków nie ma uzasadnienia do rozbudowy infrastruktury czy budowy nowych autostrad, ponieważ poziom ruchu nie jest dostateczny. Natomiast tam, gdzie występują problemy z przepustowością, pomocna powinna być realizacja projektu *Via Baltica* stanowiąca ważne połączenie drogowe między Polską i państwami bałtyckimi. Na tym szlaku

projektowane lub realizowane są inwestycje w miejscach, gdzie natężenie ruchu uzasadnia potrzebę modernizacji. Poza rozbudową infrastruktury wspierane jest też wdrażanie inteligentnych systemów transportowych (ITS) wzdłuż korytarza, co sprzyjać będzie bezpieczeństwu ruchu.

Wśród zidentyfikowanych wąskich gardeł w sieci kolejowej na badanym obszarze występują one obecnie w Polsce wokół węzłów Warszawy i Poznania. Dlatego w obu przypadkach opracowywane są projekty obwodnic miejskich pozwalających na oddzielenie ruchu towarowego od pasażerskiego.

W zakresie portów morskich ograniczenia dotyczą portu w Tallinie, gdzie pożądana jest lepsza organizacja ruchu dojazdowego, a ponadto portów w Rydze i Kłajpedzie, gdzie należy dokonać pogłębienia toru wodnego. Istotne są też uwarunkowania klimatyczne, bowiem w portach północnej części Bałtyku dla odpowiedniego ich funkcjonowania konieczne jest wykorzystanie lodołamaczy w sezonie zimowym.

Jeśli chodzi o integrację międzygałęziową na styku transport lotniczy-transport kolejowy, jedynie port lotniczy w Rydze nie posiada połączenia kolejowego. Jego realizacja jest zaplanowana w ramach projektu Rail Baltica.

W przypadku węzłów miejskich w ramach projektów korytarza rozważane lub realizowane są inwestycje w postaci obwodnicy Warszawy, Rygi i Tallina, modernizacja połączeń z portem lotniczym, modernizacja węzła kolejowego w Poznaniu, modernizacja obwodnicy miasta terminala pasażerskiego w Wilnie.

3.3. Korytarz Wschód - wschodnia część regionu Morza Śródziemnego

Korytarz Wschód - wschodnia część regionu Morza Śródziemnego to długi korytarz łączący północny zachód z południowym wschodem Unii Europejskiej przebiegający z niemieckich portów w Bremie, Hamburgu i Rostocku przez Czechy i Słowację, z odgałęzieniem do Austrii, dalej przez Węgry i Rumunię w kierunku Bułgarii z odgałęzieniem do portów Burgas i granicy z Turcją, a następnie do greckich portów oraz poprzez tzw. autostradę morską z Cyprzem. Do badanych krajów EŚW w tym korytarzu należą Czechy, Słowacja, Węgry, Bułgaria i Rumunia.

W odniesieniu do transgranicznych połączeń kolejowych zidentyfikowano trzy krytyczne odcinki i wszystkie dotyczą badanej grupy krajów. Po pierwsze, pożądana jest rozbudowa linii Drezno (DE) – Praga (CZ), która jest intensywnie eksploatowana lub budowa nowej linii szybkiego ruchu na tym odcinku. Ponadto uwagi wymaga połączenie między Węgrami i Grecją (Bekescsaba – Saloniki) przez Bułgarię i Rumunię oraz Czech i Węgieł (Praga – Budapeszt). Wymagana jest też rozbudowa węzła kolejowego w Budapeszcie. Planowana jest budowa drugiej linii kolejowej na granicy węgiersko-rumuńskiej oraz modernizacja sieci kolejowej w Bułgarii i Rumunii. Ważne są też wymagania administracyjne na granicach i w tym przypadku rekomendowane są uproszczenia procedur przekroczeń granicy w transporcie kolejowym na granicach Bułgarii i Rumunii. Pod względem prędkości operacyjnej wciąż mamy do czynienia z odcinkami o małej prędkości nawet 40 czy 60 km/h (dotyczy to odcinków w Bułgarii), ale też

niewystarczającej prędkości 60-90 km/h (w Czechach, Słowacji i na Węgrzech). Zasadniczym mankamentem jest niewielki progres w zakresie wdrażania systemu ERTMS na poziomie korytarza, który wynosi jedynie 12% sieci.

Rysunek 3. Przebieg korytarza Wschód - wschodnia część regionu Morza Śródziemnego



Źródło: *Orient / East-Med TEN-T Core Network Corridor, Work Plan of the Coordinator Mathieu Grosch, EC, Brussels, December 2016.*

W ramach korytarza zlokalizowanych jest 12 portów morskich, z czego tylko jeden – Burgas w badanych krajach EŚW. Nie ma natomiast istotnych wskazań dotyczących potrzeby rozbudowy czy połączenia tego portu z infrastrukturą innych gałęzi transportu.

W zakresie transportu wodnego śródlądowego istotnego w tym korytarzu na niektórych odcinkach rozważane jest większe wykorzystanie Łaby i Wełtawy na obszarze Czech, bowiem niedostateczne parametry nawigacyjne ograniczają przewozy między Niemcami a Czechami. Dotyczy to np. nieodpowiedniej klasy wodnej, niedostatecznej minimalnej wysokości prześwitów pod mostami.

Porty lotnicze w badanych krajach wymagają lepszych połączeń kolejowych i dotyczy to dwóch ważnych stolic: Pragi i Budapesztu.

Wśród głównych projektów drogowych gros dotyczy krajów EŚW. Wąskim gardłem jest stan autostrady na Węgrzech z granicy słowackiej do Hegyeshalom, a również połączenie

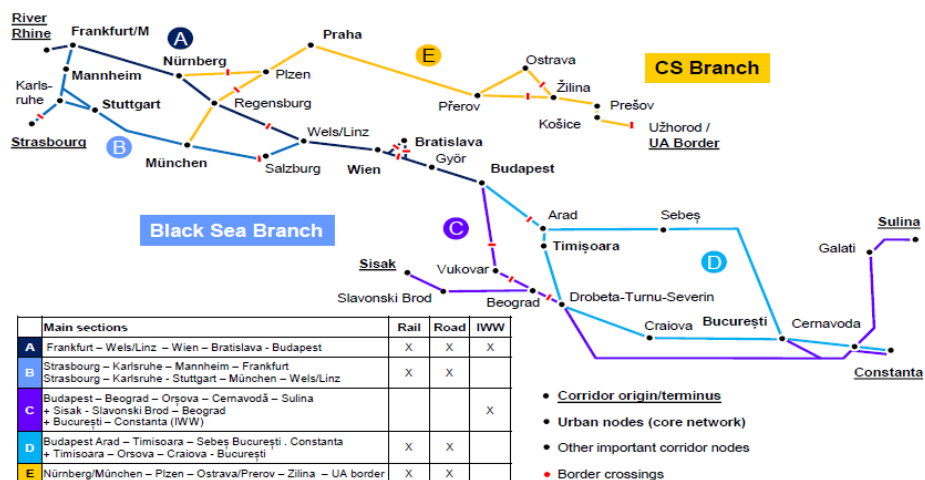
między Czechami a Austrią. Trzeba jednak podkreślić, że wiele projektów budowy autostrad sfinalizowanych zostało w ostatnich latach na Węgrzech, Rumunii i Bułgarii, choć w tych dwóch ostatnich krajach wciąż na głównej sieci drogowej występują kolizyjne skrzyżowania z liniami kolejowymi. Problemem na wielu odcinkach sieci drogowej jest również kongestia i duża liczba wypadków.

W zakresie węzłów miejskich zwrócić można uwagę na wysoki poziom kongestii w wielu miastach położonych wzdłuż korytarza, a w krajach EŚW dotyczy to głównie Pragi, Budapesztu i Sofii.

3.4.Korytarz Ren – Dunaj

Korytarz sieci Ren – Dunaj położony jest zgodnie z nazwą w dorzeczu dwóch wielkich europejskich rzek. Łączy region Morza Czarnego z centrum Unii Europejskiej, a dokładnie porty czarnomorskie z portami w delcie Dunaju aż do południowych Niemiec i portów nad Renem. Odgałęzienie tego korytarza sięga z portów reńskich aż do granicy słowacko-ukraińskiej. Jest to więc korytarz silnie związany z transportem wodnym śródlądowym, dlatego tym ważniejsze są aspekty integracji z innymi gałęziami transportu o charakterze dowozowo-odwozowym, a również perspektywa związana ze środowiskiem naturalnym. Rzeki, wzdłuż których przebiega korytarz, to nie tylko szlaki komunikacyjne, ale też strefy rekreacji, siedliska zwierząt, źródła wody i energii.

Rysunek 4. Przebieg korytarza Ren-Dunaj



Źródło: *Rhine Danube Second Work Plan of the European Coordinator Karla Peijs*, EC, Brussels, December 2016.

Istotną rolę w korytarzu odgrywa modernizacja sieci kolejowej. Planowane projekty dotyczą niemalże całego odcinka, ale do najważniejszych trzeba zaliczyć infrastrukturę

kolejową w Rumunii oraz znad granicy niemiecko-czeskiej (południowa nitka przez Ceskie Kubice). W Słowacji i Czechach w ramach korytarza nie są spełnione wymagania wskaźników wydajności dotyczące długości pociągu. Pożądana jest realizacja odcinka szybkiej kolei między Bukaresztem a Konstancą. Po raz kolejny podkreślono też konieczność rozbudowy Budapesztu jako węzła kolejowego. W porównaniu z innymi korytarzami można wskazać na opóźnienia aktywności w ramach tworzenia i realizacji projektów kolejowych w ramach tego korytarza, które dla większości krajów nie są priorytetowe.

W zakresie transportu wodnego śródlądowego projekty rozwoju sieci są ukierunkowane na wzrost głębokości torów wodnych między Austrią a Słowacją i dalej do Węgier. Tu wciąż jeszcze wiele odcinków nie spełnia wymogów wskaźników wydajności. Poza tym planowana jest również implementacja systemu informacji żeglugowych (ang. River Information Services), poprawa funkcjonowania administracji żeglugowych i usprawnienia procedur. W przypadku portów wodnych śródlądowych tylko w Komaron (HU) i Cernavoda (RO) nie posiadają połączenia kolejowego i niestety stan zaawansowania prac modernizacyjnych jest minimalny.

Infrastruktura drogowa wzdłuż korytarza powinna ulec poprawie w najbliższych latach w badanych krajach. Ale wciąż niestety trudno oczekiwać znaczącej poprawy stanu dróg na niektórych odcinkach w Słowacji (w kierunku granicy z Ukrainą) i Rumunii (obwodnica Bukaresztu i odcinek Bukareszt – Craiova). Natomiast planowane są liczne projekty modernizacyjne w Czechach i Słowacji. Brakujące ogniwa drogowe niespełniające wymaganych technicznych standardów w tym korytarzu wciąż występują na obszarze krajów EŚW, a dotyczy to odcinków: granica słowacko-czeska między Zlinem (CZ) a Ziliną (SK), granica węgiersko-słowacka między Rajką (SK) a Hegyeshalom (HU).

Podobnie, jak w przypadku poprzedniego korytarza, również tu zwrócono uwagę na konieczność połączenia kolejowego do portów lotniczych w Pradze i Budapeszcie.

W zakresie węzłów miejskich ocenić można zgodność z wymaganiami Rozporządzenia nr 1315/2013¹ jako dobrą, bo ok. 70 % parametrów węzłów jest zgodnych, przy czym największa zgodność występuje w transporcie drogowym, a najmniejsza w transporcie kolejowym.

Wnioski

Integracja transportu powinna być rozpatrywana jako ważny cel rozwoju współczesnych systemów transportowych. Sprzyja bowiem osiągnięciu celów związanych z innowacyjną gospodarką i zrównoważonym rozwojem, a jednocześnie pozytywnie wpływa na realizację funkcji transportowych. Wśród wielu aspektów i poziomów integracji transportu wciąż zasadniczą rolę odgrywa zintegrowanie sieci infrastrukturalnych w poszczególnych gałęziach transportu (obiektów liniowych i punktowych) i szczególnie międzygałęziowo. W niniejszym opracowaniu dokonano zbadania rozwoju zintegrowanych sieci transeuropejskich budowanych

¹Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady(UE) Nr 1315/2013, op. cit.

na poziomie Unii Europejskiej kilku wybranych krajach o wspólnych uwarunkowaniach historycznych systemu posocjalistycznego, położonych w Europie Środkowej i Wschodniej.

Integracja gałęziowa, interoperacyjność i skoordynowany rozwój infrastruktury to zasadnicze cele rozwoju korytarzy. Natomiast przeprowadzona analiza pozwala na wyciągnięcie wniosków, że w badanych państwach transport drogowy wciąż odgrywa największą rolę i również dominuje w zakresie integracji sieci w poszczególnych korytarzach. Wskazać można wiele mankamentów i barier rozwiązań integracyjnych w zakresie powiązań węzłów kolejowych, morskich czy lotniczych z innymi gałęziami transportu, a również wciąż duże znaczenie odgrywają luki infrastrukturalne w powiązaniach transgranicznych.

BIBLIOGRAFIA

Balazs P. et al., *The Trans-European transport network. Common Progress Report of the European Coordinators*, Second Edition, European Commission, May 2015 - December 2016.

Baltic Adriatic Second Work Plan of the European Coordinator Kurt Bodewig, EC, Brussels, December 2016.

Charles P., *What is successful transport integration?* [online]Transport Futures Institute, February 2014. <http://www.transport-futures.com/what-is-successful-transport-integration/> [dostęp 27 lipca 2017 r.]

Integrated transport: from policy to practice, pod red. M.Givoni and D.Bannister, London, Routledge, 2010

North Sea Baltic Second Work Plan of the European Coordinator Catherine Trautmann, EC, Brussels, December 2016.

Orient / East-Med TEN-T Core Network Corridor, Work Plan of the Coordinator Mathieu Grosch, EC, Brussels, December 2016.

Poliakova B., *Key success factors of integrated transport systems*, Proceedings of the 13th International Conference "Reliability and Statistics in Transportation and Communication" (RelStat'13), 16–19 October 2013, Riga, Latvia

Rhine Danube Second Work Plan of the European Coordinator Karla Peijs, EC, Brussels, December 2016.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1315/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. w sprawie unijnych wytycznych dotyczących rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej i uchylające decyzję nr 661/2010/UE, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 348/1.

Solecka K., Żak J., *Integration of the urban public transportation system with the application of traffic simulation*, Transportation Research Procedia 3 (2014) 259 – 268.

The Core Network Corridors Progress Report, European Commission, Brussels, September 2014.

WIEDZA JAKO CZYNNIK WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI

Streszczenie

W opracowaniu zestawiono dostępne wskaźniki konkurencyjności dla krajów Unii Europejskiej publikowane w *World Competitiveness Yearbook* z syntetyczną miarą określającą poziom wiedzy. Miarę tę oparto na analizie odległości euklidesowej obejmującej dystans w odniesieniu do pięciu szczegółowych wskaźników. Ustalono, że konkurencyjność danej gospodarki jest silnie związana z obserwowanym stanem wiedzy. Wykazano ponadto, że Polska na tle innych krajów Unii lepiej wypada w rankingach konkurencyjności aniżeli pod względem oceny stanu wiedzy.

KNOWLEDGE AS A FACTOR INCREASING THE COMPETITIVENESS

Summary

The report compares the available competitiveness indicators for the European Union countries published in the *World Competitiveness Yearbook* with a synthetic measure of knowledge. This measure was based on the analysis of the Euclidean distance referring to five specific knowledge-oriented indicators. It has been proved that the competitiveness of a given economy is strongly linked to the state of knowledge present in a particular economic system. It has also been shown that Poland, in comparison with other EU countries, is better ranked in terms of competitiveness than in the assessment of the level of knowledge.

Keywords: knowledge, competitiveness, education, research and development, knowledge-based economy

Wstęp

Immanentną cechą systemu rynkowego jest konieczność konkurowania podmiotów zaangażowanych w interakcje gospodarcze. Rzecz jasna, konkurencja może przybierać różne formy (np. cenowe, pozacenowe) i mieć zróżnicowaną skalę (np. lokalnie, w aspekcie międzynarodowym itp.). Jeśli mowa o procesach, które w dłuższym horyzoncie czasowym służą zrównoważonemu rozwojowi i przyczyniają się konsekwentnie do podnoszenia poziomu życia swoich obywateli, między innymi poprzez ukierunkowanie na wzrost ich dochodów realnych, to rzecz dotyczy konkurencyjności gospodarki jako całości.

W dobie globalizacji konkurencyjność gospodarki jako systemu przejawia się w głównej mierze właśnie na arenie międzynarodowej i dotyczy zdolności do konkurowania z innymi gospodarkami (lub związkami gospodarek), a przede wszystkim faktu generowania wyższego

¹dr Wojciech Bizon – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Katedra Makroekonomii, w.bizon@ug.edu.pl.

dochodu aniżeli konkurenci obecni na światowym rynku. Według *World Economic Forum* konkurencyjność jest definiowana jako zbiór instytucji (powiązań instytucjonalnych), polityk i czynników determinujących poziom wydajności gospodarki, determinujących poziom dobrobytu, jaki może osiągnąć kraj². Z kolei w ujęciu Institute for Management Development World Competitiveness Center, organizacji wyspecjalizowanej w pomiarach konkurencyjności krajów, konkurencyjność określa, jak kraje, regiony i przedsiębiorstwa zarządzają swoimi kompetencjami, aby osiągać długookresowy wzrost, tworzyć miejsca pracy i zwiększać poziom dobrostanu³.

Pomiary konkurencyjności mogą dotyczyć różnych aspektów systemu społeczno-gospodarczego. W literaturze przedmiotu można spotkać się z wieloma metodami klasyfikacji i budowania syntetycznych ocen. Przykładami znanych koncepcji są metody stworzone przez autorów raportów *Global Competitiveness Report*, współpracujących ze Światowym Forum Ekonomicznym oraz badaczy opracowujących *World Competitiveness Yearbook* skupionych w Institute for Management Development (IMD), które w głównej mierze bazują na charakteryzowaniu każdego kraju przy pomocy analizy wskaźnikowej dotyczącej wyodrębnionych obszarów funkcjonowania gospodarki i jej otoczenia.

Metoda stosowana przez IMD stanowi całościowe ujęcie determinant konkurencyjności rozpatrywanych poprzez wyodrębnienie określonych płaszczyzn, na których funkcjonują poszczególne gospodarki (sytuacja ekonomiczna, efektywność rządu, efektywność biznesu oraz infrastruktura), a te z kolei dzielą się na bardziej szczegółowe kategorie. W konsekwencji stworzony Światowy Ranking Konkurencyjności (ang. *World Competitiveness Scoreboard*) oparty jest na ponad 340 kryteriach konkurencyjności, wybranych w wyniku szeroko zakrojonych badań wykorzystujących zarówno literaturę ekonomiczną, jak i międzynarodowe, krajowe i regionalne źródła informacji oraz opinie ze świata biznesu, agencji rządowych i środowiska akademickiego. Publikowany corocznie (pierwsza edycja: 1981 rok) *World Competitiveness Yearbook* zawiera aktualnie (2017) analizę 63 najważniejszych gospodarek rywalizujących na światowych rynkach⁴.

Jednocześnie począwszy od ostatnich lat dwudziestego wieku, wyraźny jest nacisk badawczy na procesy w gospodarce, które sprzyjają akumulacji wiedzy i generują postęp techniczny zgodnie z założeniem, że poziom życia ludności wynika w dużej mierze z nakładów poczynionych w latach ubiegłych, także nakładów o charakterze „miękkim”, czyli intelektualnym. Jednym ze sposobów rozwijania gospodarki może stać się jej ukierunkowanie na drogę gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Abstrahując od teoretycznych ram definiujących gospodarkę opartą na wiedzy, od lat szeroko opisywanych także w polskiej

² X. Sala-I-Martin i in., *Competitiveness Agendas to Reignite Growth: Findings from the Global Competitiveness Index*, [w:] Klaus Schwab [red.], *The Global Competitiveness Report 2016–2017*, World Economic Forum, Genewa, 2016, s. 3.

³ A. Bris, dyrektor IMD World Competitiveness Center, <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center/> [dostęp 30.08.2017].

⁴ IMD World Competitiveness Center, *Methodology And Principles Of Analysis*, <https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/methodology-and-principles-wcc-2017.pdf> [dostęp 30.08.2017].

literaturze⁵, należy w tym kontekście zwrócić jedynie uwagę na możliwość nieco innego ujęcia teże problematyki. Mianowicie GOW to także następujący po erze przemysłowej etap w rozwoju społeczeństw, charakteryzujący się tym, iż głównym motorem osiągania dobrobytu są działania ukierunkowane na tworzenie i wykorzystanie wiedzy oraz informacji w procesie wytwarzania dóbr w taki sposób, że gospodarka samoczynnie przesuwa się z działań służących bezpośredniemu projektowaniu produkcji w sferę lepszego projektowania środków służących tej produkcji. Oznacza to, że istotą nowej gospodarki nie są tylko nakłady na produkcję bezpośrednią, lecz działania zmierzające do usprawnienia jej procesu. Warunkiem koniecznym takiego stanu rzeczy jest konieczność ciągłego wprowadzania (jak dowodził wcześniej J. Schumpeter) bezpośrednich innowacji i nowych rozwiązań. Owe nowe rozwiązania natomiast muszą wynikać z trwałego zwiększania poziomu kapitału ludzkiego (poprzez kształcenie, także ustawiczne), rozwoju kapitału społecznego oraz szeroko pojętej informatyzacji, rozumianej jako ułatwienie dostępu do wiedzy. Tym samym dochodzenie do GOW narzuca konieczność posiadania umiejętności w zakresie wytworzenia i zgromadzenia wiedzy z jednej strony, z drugiej zaś umiejętności dotarcia do niej i jej właściwego aplikowania do gospodarki⁶. Innymi słowy koncepcja GOW zakłada, że priorytetowym czynnikiem rozwoju i kształtowania się nowych struktur gospodarki w coraz większym stopniu staje się wiedza, natomiast tradycyjne zasoby produkcji: ziemia i zasoby naturalne, praca i kapitał są przez nią w coraz większym stopniu substytuowane.

W odniesieniu do rdzenia zainteresowań nauk społecznych, a w szczególności ich ekonomicznej gałęzi, charakterystykę wiedzy jako konstruktu pojęciowego można przeprowadzić w wielu różnych kontekstach, wyodrębniając zróżnicowane płaszczyzny podziałów. Wiedzę w ekonomii można zatem klasyfikować poprzez jej ujęcie funkcjonalne, co oznacza, że punkt nacisku dotyczy ostatecznie tego „po co” dany rodzaj wiedzy może zostać wykorzystany⁷. Analizując z kolei dorobek związany z typologią wiedzy w jej szerokim społeczno-gospodarczym ujęciu, można zacząć od odszukania prawideł rządzących obiegiem wiedzy i zaobserwować, jak kształtuje się jej rola jako zarazem produktu i substratu do kolejnych, ujętych jako logiczna sekwencja, działań. W ten sposób wiedza zostaje osadzona jako spoiwo badań naukowych i kształcenia. Z kolei analiza procesów towarzyszących transformacji wiedzy pozwala wyróżnić jej pierwotne składowe oraz scharakteryzować konieczne warunki towarzyszące powstawaniu nowej, innej, najpewniej „lepszey” wiedzy⁸. Potraktowanie wiedzy jako rodzaju aktywów⁹ umożliwia określenie jej publicznego lub prywatnego charakteru, a co się z tym łączy, wskazanie cech uprzednio wyodrębnionych jej rodzajów. Ujęcie to uzupełniają kwestie związane z kategorią wiedzy ukrytej i jawnej oraz

⁵Por. np. A. Kukliński (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, Wydawnictwo Komitetu Badań Naukowych, Warszawa 2001 oraz K. Piech, *Gospodarka oparta na wiedzy i jej rozwój w Polsce*, „e-mentor” 2004, nr 4.

⁶W. Bizon, *Dobrobyt społeczno-ekonomiczny oraz gospodarka oparta na wiedzy w kontekście historycznych podziałów na Polskę A i Polskę B*, „e-mentor” nr 4/2011.

⁷Por. B.A. Lundvall, B. Johnson, *The learning economy*, "Journal of Industry Studies", vol. 1, № 2, 1994, s. 23-42.

⁸W. Bizon, *Wiedza i jej transfer – szkic teoretyczny*, [w:] A. Grzybowski [red.], *Transfer wiedzy w ekonomii i zarządzaniu*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Morskiej w Gdyni, Gdynia, 2011, s. 33.

⁹*Zarządzanie wiedzą w społeczeństwie uczącym się*, OECD, wyd. polskie: Ministerstwo Gospodarki – Departament Strategii Gospodarczej, 2000, s. 12.

systemami jej kodowania. Równolegle należy podkreślić, że wiedza i jej charakter oraz sposób przekazu wpływają na postawy społeczne i świadomość społeczną¹⁰. W świetle nauk społecznych wyraźnie jawią się także rozważania na temat roli, jaką odgrywa wiedza w psychologicznych procesach poznania i podejmowania decyzji¹¹, także w aspekcie decyzji jednostek oraz zbiorowych podmiotów rynkowych.

Procesy zdobywania przewagi konkurencyjnej danego kraju na międzynarodowej arenie nie zachodzą w ciągu roku czy dwóch – są rozłożone w czasie. Na bazie koncepcji wzrostu endogenicznego, jak również idei GOW, motorem zmian jest poziom wiedzy, dynamika jej przyrostu oraz jej struktura. Mimo że rankingi konkurencyjności (do pewnego stopnia) tę problematykę uwzględniają, włączając elementy związane z poziomem wiedzy jako składowe potencjału i pozycji danego kraju, to wydaje się interesujące, aby skonfrontować to, gdzie określona gospodarka plasuje się w międzynarodowych rankingach konkurencyjności z poziomem wskaźników określających poziom wiedzy (nawet jeśli w pewnym niewielkim stopniu istnieje ryzyko autokorelacji zmiennych). Tym samym celem prowadzonych rozważań jest uzyskanie informacji, czy uzyskiwane oceny dla poszczególnych gospodarek w rankingach konkurencyjności korespondują z przeprowadzoną oceną stanu wiedzy i tego, co określone może być jako filary GOW.

1. Dane i metoda badawcza

Jako punkt wyjścia do analiz wykorzystano ranking konkurencyjności (*World Competitiveness Scoreboard*) opracowany przez IMD i publikowany jako *World Competitiveness Yearbook* za lata 2013-17 (pięć okresów). Podano w nim sumaryczne wartości punktowe, uzyskane z przeliczenia poszczególnych kategorii wchodzących w skład syntetycznego wskaźnika. Na potrzeby niniejszego artykułu jako zmienną do porównań przyjęto średnią wartość punktową uzyskaną w pięciu kolejnych rankingach konkurencyjności w latach 2013-17 dla 25 krajów Unii Europejskiej. Z uwagi na specyfikę gospodarek Luksemburga, Malty i Cypru zdecydowano o wyłączeniu tych krajów z analiz.

Jako parametry aproksymujące stan wiedzy wybrano pięć wskaźników. Są to: (1) roczna liczba zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego z dziedziny wysokich technologii przypadająca na milion mieszkańców, (2) personel zatrudniony w pracy badawczo-rozwojowej jako odsetek aktywnych zawodowo (w przeliczeniu na etaty), (3) całkowite roczne wewnętrzne wydatki na B+R na mieszkańca, wyrażone parytetem siły nabywczej w cenach stałych z 2005 r., (4) odsetek populacji z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 15-64, (5) całkowite wydatki na edukację jako odsetek PKB. Dla każdego kraju w ramach konkretnego wskaźnika ustalono wartość średnią wyliczoną na podstawie danych z pięciu następujących po sobie lat (okresy ustalono bazując na priorytecie aktualności i dostępności danych). Przyjęte miary miały charakter stymulant (kierunek pożądaných wartości był dla

¹⁰ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków, 2002, s. 307 i 295-300.

¹¹ W. Bizon, *Wiedza jako bodziec behawioralny w procesie ekonomicznej wyceny prywatności. Świadomość skutków powierzania danych osobowych na przykładzie WTP i WTA*, [w:] A. Poszewiecki, E. Babula, W. Bizon [red.], *Ekonomiczna analiza prywatności*, Uniwersytet Gdański, Katedra Makroekonomii, Gdańsk, 2016.

wszystkich wskaźników jednakowy), co oznaczało, że wyższe wartości wskaźnika były bardziej pożądane, albowiem wiązały się z wyższym poziomem danego aspektu wiedzy. Następnym krokiem było znalezienie w ramach poszczególnych wskaźników kraju – lidera i ustalenie odległości od niego pozostałych krajów. W tym celu zmienne poddano standaryzacji. Kolejnym etapem było obliczenie zbiorczej odległości euklidesowej dla wszystkich pięciu wskaźników, która uwzględniała łączny dystans danego kraju od lidera w ramach poszczególnych wskaźników. To pozwoliło na uzyskanie syntetycznej wartości będącej względną miarą dystansu w różnych aspektach wiedzy od poszczególnych liderów. Hipotetycznie można by to wyjaśnić w ten sposób, że gdyby istniał kraj, który miałby najwyższe (najbardziej pożądane) wartości wszystkich pięciu wskaźników, wartość jego odległości euklidesowej od wzorca byłaby równa zero. Im uzyskana odległość jest wyższa, tym względnie niższy stan wiedzy w danym kraju względem pozostałych. Ostatnim krokiem było zweryfikowanie przy pomocy współczynnika korelacji liniowej Pearsona tego, czy wysokim wartościom uzyskanym w rankingach konkurencyjności towarzyszą także wysokie wartości wskaźników stanu wiedzy (czyli niskie wartości obliczonej odległości euklidesowej od wzorców) oraz przeanalizowanie korelacji rang, które odnosiły się do miejsc poszczególnych krajów w obu sporządzonych rankingach (konkurencyjności oraz wiedzy).

2. Rezultaty

Analizę wartości wskaźników konkurencyjności za lata 2013-17 z jednoczesnym uwzględnieniem pięciu cech przesądzających o bieżącym stanie wiedzy w gospodarkach UE ukazano odpowiednio w tabeli 1 oraz tabeli 2.

Tabela 1. Średnie wartości wskaźnika konkurencyjności krajów Unii Europejskiej w latach 2013-2017

ranga	kraj	średnia wartość wskaźnika	ranga	kraj	średnia wartość wskaźnika
1.	Szwecja	89,9198	14.	Polska	68,1972
2.	Dania	88,389	15.	Hiszpania	64,3872
3.	Niemcy	87,554	16.	Łotwa	63,7412
4.	Holandia	87,1572	17.	Portugalia	62,6768
5.	Irlandia	86,0508	18.	Włochy	61,8808
6.	Wielka Brytania	81,802	19.	Słowacja	59,1152
7.	Finlandia	81,1442	20.	Węgry	58,0134
8.	Austria	76,9546	21.	Słowenia	57,9238
9.	Belgia	75,9526	22.	Rumunia	57,3378
10.	Francja	71,8892	23.	Bułgaria	54,2756
11.	Czechy	70,491	24.	Grecja	51,261
12.	Litwa	69,9786	25.	Chorwacja	47,112
13.	Estonia	69,865			

Źródło: opracowanie własne. Dane statystyczne do obliczeń: *World Competitiveness Yearbook* za lata 2013-17.

Tabela 2. Odległości krajów Unii Europejskiej od wzorca pod względem pięciu cech określających stan wiedzy

ranga	kraj	odległość euklidesowa od wzorców	ranga	kraj	odległość euklidesowa od wzorców
1.	Szwecja	1,791829	14.	Litwa	6,14731
2.	Finlandia	1,885202	15.	Portugalia	6,29125
3.	Dania	1,909967	16.	Węgry	6,462791
4.	Belgia	3,417965	17.	Łotwa	6,507765
5.	Holandia	3,635053	18.	Czechy	6,546425
6.	Francja	3,956192	19.	Polska	6,690552
7.	Austria	4,1559	20.	Włochy	6,824837
8.	Irlandia	4,311336	21.	Grecja	6,930818
9.	Wielka Brytania	4,478363	22.	Bułgaria	7,296252
10.	Niemcy	4,531838	23.	Chorwacja	7,449088
11.	Słowenia	5,028075	24.	Słowacja	7,453404
12.	Estonia	5,507089	25.	Rumunia	8,225485
13.	Hiszpania	5,951697			

Źródło: opracowanie własne. Dane statystyczne do obliczeń: Eurostat.

Jak dowodzą dane zawarte w tabeli 1, liderem konkurencyjności jest w Unii Szwecja, za którą plasują się Dania oraz Niemcy. Gospodarka Polski znalazła się na 14 miejscu. Ranking zamyka Chorwacja, przed którą jest Grecja. Zbliżone rezultaty odnotowano w odniesieniu do stanu wiedzy. Zestawienie otwiera Szwecja, przed Finlandią i Danią. Polska zajmuje 19 pozycję. Ranking zamykają: ostatnia Rumunia oraz przedostatnia Słowacja.

Analizując w najprostszy sposób współwystępowanie wysokich wartości przesądzających o konkurencyjności gospodarki z tymi określającymi stan wiedzy, można posłużyć się współczynnikiem korelacji linowej Pearsona. Dla zebranych danych jego wartość bezwzględna wynosi 0,84, co oznacza, że wysokim wartościom wskaźnika konkurencyjności odpowiadają przeciętnie również wysokie wartości wskaźników w zakresie poziomu wiedzy (co jest tożsame z niskimi wartościami obliczonej odległości euklidesowej od wzorca). Podobna sytuacja ma miejsce wówczas, kiedy do analiz wykorzystano wyłącznie miejsca (rangi) uzyskane w obu rankingach (wartości absolutne tau Kendalla 0,65, rho Spearmana 0,85).

Wnioski

Mimo świadomości zastrzeżeń metodycznych związanych z wystąpieniem (niewielkiego) prawdopodobieństwa autokorelacji zmiennych przyjętych do badań, przeprowadzona analiza jednoznacznie dowodzi, że występuje wyraźne współwystępowanie oceny stopnia konkurencyjności danej gospodarki ze stanem wiedzy szacowanej poprzez syntetyczne zestawienie pięciu wskaźników. Jednocześnie pozycja Polski w porównaniu do gospodarek pozostałych krajów Unii Europejskiej jest wyższa w rankingu konkurencyjności aniżeli w rankingu wiedzy. Oznaczać to może, że w dłuższym okresie konieczne będą nakłady na tę drugą sferę, gdyż stanowi ona podstawę współczesnych teorii wzrostu i przez to budowania dobrobytu. Stąd też punktem wyjścia do projektowania przyszłej polityki ukierunkowanej na

wzrost konkurencyjności powinna stać się konkluzja, że tylko wysoki poziom kapitału ludzkiego jest w stanie zapewnić właściwy szczebel zaawansowania gospodarki. A kapitał ludzki powinien być tworzony poprzez procesy ustawicznego zdobywania wiedzy, czyli uczenia się, stąd ważna rola wydatków z tą kwestią związanych. Ponadto bez permanentnych poszukiwań i przejawiania chęci do innowacji zarówno produktowych, jak i organizacyjnych, czyli procesów uczenia się organizacji oraz działań badawczo-rozwojowych, nie będzie można, w odniesieniu do Polski, w żadnej mierze mówić nawet o perspektywicznej gospodarce opartej na wiedzy, a tym samym o zwiększaniu stopnia naszej konkurencyjności.

BIBLIOGRAFIA

Bizon W., *Dobrobyt społeczno-ekonomiczny oraz gospodarka oparta na wiedzy w kontekście historycznych podziałów na Polskę A i Polskę B*, „e-mentor” nr 4/2011.

Bizon W., *Wiedza i jej transfer – szkic teoretyczny*, [w:] A. Grzybowski [red.], *Transfer wiedzy w ekonomii i zarządzaniu*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Morskiej w Gdyni, Gdynia, 2011.

Bizon W., *Wiedza jako bodziec behawioralny w procesie ekonomicznej wyceny prywatności. Świadomość skutków powierzania danych osobowych na przykładzie WTP i WTA*, [w:] A. Poszewiecki, E. Babula, W. Bizon [red.], *Ekonomiczna analiza prywatności*, Uniwersytet Gdański, Katedra Makroekonomii, Gdańsk, 2016.

IMD World Competitiveness Center, Methodology And Principles Of Analysis, <https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/methodology-and-principles-wcc-2017.pdf> [dostęp 30.08.2017].

Kukliński A. [red.], *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, Wydawnictwo Komitetu Badań Naukowych, Warszawa 2001.

Lundvall B.A., Johnson B., *The learning economy*, "Journal of Industry Studies", vol. 1, № 2, 1994.

Piech K., *Gospodarka oparta na wiedzy i jej rozwój w Polsce*, „e-mentor” 2004, nr 4.

Sala-I-Martin X. i in., *Competitiveness Agendas to Reignite Growth: Findings from the Global Competitiveness Index*, [w:] Klaus Schwab [red.], *The Global Competitiveness Report 2016–2017*, World Economic Forum, Genewa, 2016.

Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków, 2002.

Zarządzanie wiedzą w społeczeństwie uczącym się, OECD, wyd. polskie: Ministerstwo Gospodarki – Departament Strategii Gospodarczej, 2000.

WSKAŹNIKI SYNTETYCZNE KONKURENCYJNOŚCI CYFROWEJ

Streszczenie

Przedmiotem badania są wskaźniki syntetyczne konkurencyjności cyfrowej, rozumianej szeroko jako zdolność gospodarki do korzystania w możliwie największym stopniu z osiągnięć rewolucji cyfrowej. Celem przeglądu i analizy tych wskaźników jest rozpoznanie aktualnego stanu rozwoju koncepcji pomiaru osiągnięć gospodarek w procesie transformacji cyfrowej oraz możliwych podejść i interpretacji konkurencyjności cyfrowej. Opracowanie zawiera propozycję ogólnej definicji konkurencyjności cyfrowej i prezentuje pierwsze jej ujęcia oparte na konstrukcji wskaźników syntetycznych. Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, iż badania nad konkurencyjnością cyfrową znajdują się ciągle na wczesnym etapie rozwoju i występują bardzo różne, ewoluujące w czasie indeksy, aczkolwiek dające często podobne wyniki (rankingi). Dotychczas do oceny konkurencyjności gospodarek cyfrowych rzadko konstruowana jest całkowicie nowa koncepcja konkurencyjności cyfrowej.

COMPOSITE INDICATORS OF DIGITAL COMPETITIVENESS

Summary

The study examines composite indicators related differently to the digital competitiveness interpreted broadly as the ability of economy to maximise the benefits of digital revolution. The aim of the review and analysis of these indicators is to identify the current state of development of measurement concepts for achievements of economies in digital transformation process and possible approaches as well as interpretations of digital competitiveness. The paper proposes a general definition of digital competitiveness and presents its primary recognitions based on the description of composite indicators. The analysis shows that research on digital competitiveness is still at an early stage of development and there are very different, ever-evolving indices, albeit often giving similar results (rankings). So far, the entirely new concept of digital competitiveness has been rarely created for an assessment of the competitiveness of digital economies.

Keywords: Composite Indicators, Digital Competitiveness, Digital Economy, Competitiveness Rankings, ICT

Wstęp

Konkurencyjność gospodarek jako kategoria wieloaspektowa i wielowymiarowa stała się popularnym przedmiotem badań z wykorzystaniem wskaźników syntetycznych (composite indicators)². Pozwalają one całościowo ująć tak złożone zjawiska, a rankingi budowane na ich podstawie cieszą się szczególnie dużą popularnością. Właściwości wskaźników syntetycznych dają możliwość tworzenia różnych konstrukcji indeksów i dopasowania ich do praktycznie

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

² Dla terminu „wskaźnik syntetyczny” zamiennie stosowane jest pojęcie indeksu.

każdej koncepcji konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym, ale też stanowią istotne ograniczenia w interpretacji wyników. Problematyka konkurencyjności gospodarek jest w literaturze stosunkowo szeroko opisana, chociaż nie wszystkie jej zagadnienia zostały wyjaśnione. W szczególności nie wypracowano dotychczas odpowiednich podstaw teoretycznych dla konkurencyjności.

Na powyższe problemy badania konkurencyjności nakładają się nowe, wynikające ze zmiany paradygmatu społeczno-ekonomicznego. Rozwój ICT i rosnące ich wykorzystanie zmienia strukturę i zasady funkcjonowania współczesnych gospodarek. Zrozumiała jest zatem konieczność zmian także w podejściu do interpretowania konkurencyjności gospodarek. Pojawiają się pytania: - w jaki sposób definiować i badać konkurencyjność gospodarek cyfrowych bądź znajdujących się w procesie cyfryzacji; - czy cyfryzację należy traktować jako czynnik determinujący konkurencyjność gospodarki czy konkurencyjność gospodarki cyfrowej stanowi nową kategorię, która powinna zostać na nowo zdefiniowana i zoperacjonalizowana? Na te pytania w pewnym zakresie odpowiadają już na gruncie empirycznym badacze konkurencyjności i cyfryzacji poprzez sposób, w jaki dostosowują lub tworzą konstrukcje wskaźników syntetycznych do opisu i porównań tych złożonych procesów i zjawisk.

Dynamiczny postęp techniczny w dziedzinie ICT determinuje także sam proces cyfryzacji, a badanie i ocena zjawisk podlegającym ciągłym i szybkim zmianom jest trudnym zadaniem i wymaga systematycznego podejścia. W związku z powyższym można przyjąć, że będą proponowane różne koncepcje i metodologie badania konkurencyjności gospodarek cyfrowych oraz będą one ewoluować, a proces ten będzie kontynuowany w długiej perspektywie czasu. Istnieje zatem stała potrzeba monitorowania i aktualizacji wiedzy w tym obszarze.

Celem opracowania jest rozpoznanie aktualnego stanu rozwoju koncepcji pomiaru osiągnięć gospodarek w procesie transformacji cyfrowej oraz możliwych podejść i interpretacji konkurencyjności cyfrowej na podstawie konstruowanych wskaźników syntetycznych. Dokonano przeglądu literatury, a w szczególności badań porównawczych opartych na wskaźnikach syntetycznych nawiązujących w różnym zakresie i w różny sposób do wykorzystania i rozwoju ICT. Zidentyfikowano 27 indeksów w tym obszarze spełniających przyjęte w badaniu kryteria i przeprowadzono ich analizę, w wyniku której zidentyfikowano główne tendencje zmian oraz scharakteryzowano stan rozwoju koncepcji i pomiaru szeroko rozumianej konkurencyjności cyfrowej.

1. Konkurencyjność cyfrowa

Rozwój ICT, ich potencjał i cechy właściwe technologiom ogólnego zastosowania (general purpose technologies - GPT) stały się źródłem wszechstronnych i głębokich zmian społeczno-gospodarczych. Pierwszym i najlepiej widocznym efektem rewolucji cyfrowej jest powstanie nowego sektora gospodarki wytwarzającego towary i usługi ICT (sektora ICT). Drugim i równie ważnym skutkiem jest transformacja sektora tradycyjnego w konsekwencji powszechnego wykorzystania w nim ICT. W literaturze jest już szeroko udowodniony wpływ ICT na wzrost produktywności, zatrudnienia, przyspieszenie postępu technicznego i

innowacyjność, a ostatecznie konkurencyjność i wzrost gospodarczy³. Różnice w wykorzystaniu i produkcji ICT zostały także zidentyfikowane jako najważniejsza przyczyna powiększającej się luki konkurencyjnej Unii Europejskiej wobec USA⁴.

Dokonujące się zmiany we wszystkich praktycznie obszarach i aspektach działalności gospodarczej wywołują potrzebę odpowiedniego ich rozpoznania, co wiąże się z koniecznością modyfikacji dotychczasowych pojęć i podejść do analizowanych zjawisk lub wprowadzania nowych kategorii metodologii badania. Dotyczy to także zagadnienia konkurencyjności gospodarek. Konieczność zmiany w podejściu do konkurencyjności w gospodarce cyfrowej wskazuje Andersen i Wong⁵. Pomimo że ich artykuł dotyczy problematyki mikroekonomicznej, to szczególnie interesujący jest przedstawiony w nim paradygmat całego ekosystemu przewag konkurencyjnych opartych na czynnikach niematerialnych (intangible) i sugestia zastosowania zupełnie nowego podejścia do planowania strategicznego oraz konkurencyjności w gospodarce cyfrowej.

Zasadniczo możliwe są dwa podejścia do postrzegania zmian wywołanych cyfryzacją:

- 1) wskazujące na istotny wpływ wykorzystania i rozwoju ICT na funkcjonowanie gospodarek, ale ich fundamenty się nie zmieniają,
- 2) zakładające, że następuje transformacja gospodarek w kierunku gospodarki cyfrowej, która oparta jest już na innych czynnikach, charakteryzuje się odmienną strukturą i w której obowiązują inne niż w gospodarce tradycyjnej zasady⁶.

W pierwszym przypadku mamy do czynienia z modyfikacją źródeł konkurencyjności, ale sama koncepcja konkurencyjności się nie zmienia, choć może być ona różnie rozumiana. W drugim przypadku następuje radykalna zmiana punktu widzenia i głównym przedmiotem zainteresowania są osiągnięcia gospodarki w procesie transformacji cyfrowej oraz pojawia się pojęcie konkurencyjności cyfrowej.

Zdefiniowanie pojęcia konkurencyjności cyfrowej, podobnie jak konkurencyjności w tradycyjnym znaczeniu, stanowi duże wyzwanie, gdyż nadal pozostaje ona kategorią złożoną i wieloaspektową. Na zasadzie analogii do tradycyjnego ujmowania konkurencyjności gospodarki i bazując na ogólnej jej definicji mówiącej, że jest to „zdolność do osiągnięcia z uczestnictwem w międzynarodowym podziale pracy możliwie największych korzyści”⁷, można

³ Szeroki przegląd literatury dotyczący wpływu ICT na gospodarkę, a w szczególności produktywność zawarty jest m.in. w: *Key Issues for Digital Transformation in the G20*. Report prepared for a joint G20 German Presidency/OECD conference, OECD, January 2017, ss. 13-19; F. Biagi, *ICT and Productivity: A Review of the Literature*, JRC Technical Reports, Digital Economy Working Papers 9/2013.

⁴ B. van Ark, M. O'Mahoney, M. P. Timmer, *The Productivity Gap between Europe and the United States: Trends and Causes*, „Journal of Economic Perspectives” 22(1)/2008, ss. 25-44; D. van Welsum, W. Overmeer, B. van Ark, *Unlocking the ICT growth potential in Europe: Enabling people and businesses Using Scenarios to Build a New Narrative for the Role of ICT in Growth in Europe*, The Conference Board, Luxembourg 2013; B. Miller, R. D. Atkinson, *Raising European Productivity Growth Through ICT*, ITIF, Washington 2014.

⁵ B. Andersen, D. Wong, *The New Normal. Competitive Advantage in the Digital Economy*, Big Innovation Centre, London 2013.

⁶ Na temat nowych zasad gospodarki cyfrowej zob. np.: *Handbook on the Economics of the Internet*, pod red. J. M. Bauer, M. Latzer, Edward Elgar 2016; H.R., Varian, J. Farrell, C. Shapiro, *The Economics of Information Technology. An Introduction*, Cambridge University Press 2005.

⁷ J. Misala, *Współczesne teorie wyminy międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003, s. 237.

zapropnować definicję konkurencyjności cyfrowej jako zdolności gospodarki do korzystania w możliwie największym stopniu z osiągnięć rewolucji cyfrowej, które powinny być widoczne w samym sektorze ICT (wzrost rozmiaru i stopnia jego rozwoju), jak również w sektorze tradycyjnym (wzrost zakresu i intensywności wykorzystania ICT w całej gospodarce). Jest to ogólne, ale całościowe ujęcie konkurencyjności cyfrowej odnoszące się do względnych osiągnięć w procesie cyfryzacji. Ponadto należy zauważyć, iż transformacja cyfrowa zachodzi nie tylko w sferze ekonomicznej, ale także w społecznej i ta ostatnia również powinna być uwzględniona w badaniach konkurencyjności gospodarek cyfrowych. Jeśli uwaga będzie koncentrowana na wybranych tylko aspektach zachodzących zmian wywołanych rewolucją cyfrową ze względu na nadanie im kluczowej roli w tym procesie lub z powodu niemożności uchwycenia lub objęcia badaniami wszystkich obszarów transformacji, to pojęcie konkurencyjności cyfrowej zostanie zawężone i istnieje wysokie ryzyko zniekształceń w jej ocenie. Są to problemy podobnego rodzaju jak w badaniach rozmiaru gospodarki internetowej (cyfrowej)⁸.

Nie tylko na gruncie teoretycznym, ale także empirycznym widoczne jest coraz większe zainteresowanie konkurencyjnością w kontekście cyfryzacji. Jedną z pierwszych publikacji, w której pojawia się pojęcie konkurencyjności cyfrowej jest raport Komisji Europejskiej z 2010 roku⁹. Jednak poza terminem „konkurencyjność cyfrowa” („digital competitiveness”) w samym tytule raportu, nie ma w nim jej definicji, a całe opracowanie koncentruje się na analizie wybranych aspektów związanych z wykorzystaniem i produkcją ICT.

Kolejne opracowanie, prezentujące koncepcję konkurencyjności sektora ICT opracowane przez the Economist Intelligence Unit (EIU)¹⁰ stanowi przykład zawężonego podejścia do konkurencyjności cyfrowej. Z przedstawionej formuły indeksu IT Industry Competitiveness wynika, że o konkurencyjności świadczy zakres posiadanych warunków koniecznych do wspierania i budowania silnej branży IT, do których zaliczono: sprzyjające otoczenie dla biznesu, wysoką jakość infrastruktury IT, dynamiczny kapitał ludzki, silny sektor B+R, stabilne uwarunkowania prawne i odpowiednie wsparcie polityki państwa. W większości są to te same czynniki, które często występują w koncepcjach tradycyjnie rozumianej konkurencyjności.

Oryginalną koncepcję konkurencyjności cyfrowej, czasami określaną też konkurencyjnością gospodarki cyfrowej, zaprezentowano w wyniku prac inicjatywy badawczej „Digital Planet”¹¹. Konkurencyjność cyfrowa oparta jest tutaj na wskaźniku Digital Evolution Index i została zdefiniowana jako funkcja dwóch czynników:

⁸ W poszczególnych okresach popularnością cieszą się inne określenia (nazwy) dla gospodarki będącej wynikiem transformacji cyfrowej. Widoczna jest ewolucja od pojęcia gospodarki informacyjnej, poprzez gospodarkę internetową, po obecnie najczęściej stosowany termin gospodarki cyfrowej. Na temat metodologicznych aspektów pomiaru rozmiaru gospodarki cyfrowej (internetowej) i jej definicji zob. S. Talar, J. Kos-Łabędowicz, *Polska gospodarka internetowa – stan i perspektywy*, „Ekonomia”, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 305/ 2013, ss.729-743.

⁹ European Commission, *Europe’s Digital Competitiveness Report*, Commission Staff Working Document, SEC(2010) 627, Brussels 2010.

¹⁰ EIU, *Investment for the Future. Benchmarking IT Industry Competitiveness 2011*, BSA 2011.

¹¹ B. Chakravorti, R. S. Chaturvedi, *Digital Planet 2017: How Competitiveness and Trust in Digital Economies Vary Across the World*, The Fletcher School, Tufts University 2017.

- 1) bieżącego stopnia cyfryzacji (digitalizacji)¹², będącego wynikiem współoddziaływania czterech grup czynników, do których zaliczono warunki podażowe, popytowe, instytucjonalne oraz innowacyjne,
- 2) tempa postępu digitalizacji (stopy wzrostu cyfryzacji).

Oba czynniki stanowią źródła tej konkurencyjności, ale drugiemu przypisuje się większe znaczenie, gdyż świadczy o impecie cyfryzacji, a biorąc pod uwagę dynamizm rozwoju technologii cyfrowych oraz ich zastosowań, to także przesądza o potencjale i możliwościach cyfrowej przyszłości, niezależnie czy dany kraj wykazuje aktualnie wysoki czy niski stopień cyfryzacji. Wynika z tego, że proces cyfryzacji jest procesem niekończącym się i w warunkach gospodarki cyfrowej proces konkurencji wymaga ciągłego „wyscigu” zgodnie z założeniem hipotezy Czerwonej Królowej¹³.

Do konkurencyjności cyfrowej nawiązują także badania prowadzone przez firmę Huawei, która także proponuje własną koncepcję wskaźnika syntetycznego o nazwie Global Connectivity Index¹⁴. Pomimo że istota samej konkurencyjności nie jest tutaj w pełni określona, gdyż jest wskazana tylko jako jeden z trzech aspektów (obok gospodarki i wzrostu), na które oddziałuje ICT, to jednak analizowany jest cały łańcuch rozwoju ICT i cyfrowej transformacji - od podstawowego poziomu zapewnienia łączności po dodatkowe, zaawansowane technologie, do których zaliczono szerokopasmowe łącza, centra przetwarzania danych, chmurę obliczeniową, big data oraz Internet rzeczy. Tym właśnie wymienionym wyżej technologiom przypisano kluczową rolę w czerpaniu korzyści w kolejnej fali rozwoju ICT i cyfryzacji. To podejście w pewnym stopniu nawiązuje do poprzedniej koncepcji (Digital Planet), gdyż także zwraca szczególną uwagę na dynamizm, ale w tym przypadku jest to dynamiczny charakter technologii (dynamizm technologiczny).

Tworzenie nowych koncepcji konkurencyjności odpowiadających warunkom gospodarki cyfrowej oraz metodologii jej pomiaru nie jest zjawiskiem niszowym, gdyż także największe i najbardziej znane ośrodki prowadzące badania nad międzynarodową konkurencyjnością gospodarek dokonują zmian w swoim podejściu. Instytut Rozwoju Zarządzania z Lozanny (IMD) w 2017 roku po raz pierwszy opublikował światowy ranking konkurencyjności cyfrowej, definiując ją jako „zdolność gospodarki do wprowadzania i odkrywania technologii cyfrowych prowadzącą do transformacji procedur administracji publicznej, modeli biznesowych i całego społeczeństwa”¹⁵. IMD zwraca jednak uwagę, iż technologia jest kluczowym i koniecznym warunkiem przyszłego dobrobytu ekonomicznego, ale nie wystarczającym dla maksymalizacji konkurencyjności. Znajduje to wyraz również w konstrukcji samego wskaźnika syntetycznego konkurencyjności cyfrowej (Digital Competitiveness Index), w której technologia jest jednym z wielu uwzględnionych elementów.

¹² Cyfryzacja jest tutaj rozumiana jako proces, w którym codzienne ludzkie interakcje i transakcje z instytucjami państwowymi, firmami i innymi osobami; a także wykorzystywanie towarów, usług, informacji i idei są przede wszystkim dokonywane przy zastosowaniu Internetu oraz opartych na nim technologii i usług. Ibidem, s. 54

¹³A. Dutta, H. Lee, M. Yasai-Ardekani, *Digital Systems and Competitive Responsiveness: The Dynamics of IT Business Value*, „Information & Management”, 51/2014, ss. 762-773

¹⁴*Harnessing the Power of Connectivity - Mapping your Transformation into a Digital Economy with GCI 2017*, Huawei Technologies Co., Ltd. 2017.

¹⁵*IMD World Digital Competitiveness Ranking 2017*, IMD 2017, s. 19. Własne tłumaczenie.

Wprowadzenie przez IMD nowego rankingu wpisuje się w drugie z wymienionych na początku tego punktu podejść, według którego zachodzące zmiany mają charakter na tyle radykalny, że wymagają nowego zestawu kategorii i metodologii do opisu aktualnej rzeczywistości gospodarczej. Jak jednak zaznacza IMD, ranking konkurencyjności cyfrowej nie zastępuje dotychczasowego, ale stanowi jego uzupełnienie i ma na celu ułatwienie zrozumienia sił działających w gospodarce cyfrowej oraz ocenę możliwości i gotowości gospodarki do transformacji cyfrowej. Ponadto można mówić tutaj o pewnym nakładaniu się konkurencyjności cyfrowej na konkurencyjność w tradycyjnym ujęciu, gdyż spośród 50 zmiennych, składających się na wskaźnik konkurencyjności cyfrowej, 31 jest współdzielona z dotychczasowym wskaźnikiem konkurencyjności¹⁶. Nie dziwi więc silna dodatnia korelacja pomiędzy tymi dwoma rankingami, którą wskazuje się już w tym raporcie.

Światowe Forum Ekonomiczne (WEF), publikujące rankingi konkurencyjności gospodarek cieszące się podobną popularnością co IMD, inaczej odpowiada na te same wyzwania związane z cyfryzacją i w raporcie z 2016 roku wprowadza „jedynie” zmiany metodologiczne w konstrukcji dotychczasowego wskaźnika Global Competitiveness Index (GCI)¹⁷. Nie zmienia się tutaj rozumienie konkurencyjności jako zestawu instytucji, polityk i czynników determinujących poziom produktywności kraju. WEF modyfikuje natomiast niektóre definicje czynników determinujących konkurencyjność, a w szczególności sposób rozumienia innowacyjności, która teraz ma oznaczać zdolność do wprowadzania towarów i usług na rynek. Ponadto nadaje taką samą wagę innowacjom ekonomicznym (np. organizacyjnym) jak i technicznym, czego wyrazem mają być nie tylko patenty, B+R, ale także sieciowe środowisko (ekosystem) sprzyjające współpracy, promujące kreatywność, przedsiębiorczość, nowe modele biznesowe, nowe sposoby wykonywania zadań¹⁸.

2. Wskaźniki syntetyczne jako mierniki zjawisk o złożonej naturze – ogólna charakterystyka

W międzynarodowych badaniach konkurencyjności gospodarek szczególnie dużą popularnością cieszą się wskaźniki syntetyczne i rankingi budowane na ich podstawie. Są one stosowane przede wszystkim do analizy zjawisk o złożonym, wielowymiarowym charakterze. Wykorzystanie takich indeksów uzasadnia się potrzebą realnej oceny w przekroju międzynarodowym osiągnięć w realizacji określonych celów, śledzenia pewnych procesów zachodzących w skali światowej czy ustalania benchmarków. Mają być one oparte na porównywalnych statystycznych miernikach (zmiennych) i danych gromadzonych w kooperacji z poszczególnymi krajami objętymi takim badaniem. Indeksy syntetyczne można uznać za pewien kompromis pomiędzy zakresem badania (wieloaspektowością) a dokładnością oceny badanego zjawiska¹⁹.

¹⁶ Ibidem, s. 21.

¹⁷ *The Global Competitiveness Report 2016–2017*, WEF 2016.

¹⁸ Ibidem, s. 54.

¹⁹ *The Digital Divide Report: ICT Diffusion Index 2005*, UNCTAD 2006.

Wskaźniki syntetyczne są wykorzystywane do oceny nie tylko konkurencyjności, ale także wielu innych zjawisk. Do międzynarodowych porównań włączane są ciągle nowe obszary i aspekty aktywności gospodarczej oraz pozaekonomicznej państw, co znajduje odzwierciedlenie w konstrukcji takich wskaźników, jak na przykład, indeks szczęścia (Happy Planet Index) opracowany przez New Economics Foundation czy indeks tajemnicy finansowej (Financial Secrecy Index) publikowany przez Tax Justice Network. O popularności wskaźników syntetycznych świadczy bardzo duża, stale rosnąca i w konsekwencji trudna do oszacowania ilość tych indeksów. W 2005 r. R. Bandura wymienia 135 różnych indeksów, a w 2008 r. już 178, chociaż na tej liście nie są uwzględnione wszystkie wskaźniki²⁰. W niektórych opracowaniach jest mowa nawet o liczbie 600 indeksów²¹. Tak dużą popularność wskaźników syntetycznych można przypisać kilku czynnikom:

- 1) powierzchownej ich atrakcyjności - ważne i złożone zagadnienia przedstawione w prosty sposób z modną lub intrygującą etykietą (nazwą),
- 2) możliwości budowania na ich podstawie rankingów przypominających konkursy, które zawierając w sobie elementy rywalizacji masowo przyciągają uwagę,
- 3) możliwości tworzenia wielu konstrukcji w wyniku różnych kombinacji tych samych lub podobnych zmiennych,
- 4) względnej łatwości metodologicznej ich tworzenia dzięki opracowanemu podręcznikowi specjalnie służącego do konstruowania takich indeksów²².

Autorzy wskazanego wyżej podręcznika zauważają jednak, że wskaźniki agregowane mogą być przydatne do argumentowania potrzeby podjęcia działań, służyć zainicjowaniu dyskusji i wzbudzaniu publicznego zainteresowania czy choćby dokonania „rachunku sumienia” przez polityków, ale już do formułowania konkretnej polityki bardziej odpowiednie są indywidualne zmienne (mierniki) i analizy ilościowe²³. Porównywanie wyników między państwami stanowić więc może źródło presji na działania rządów i kierować uwagę na doświadczenia innych, zachęcając do wyciągania z nich wniosków. Wskaźniki syntetyczne jako takie oraz konkretne ich koncepcje i metodologie podlegają też bardziej formalnej krytyce. W negatywnych ocenach wskazuje się brak teoretycznych podstaw, uwzględnianie nieodpowiednich danych, powierzchowność metodologiczną, uproszczone podejście do standaryzacji i konstrukcji indeksów²⁴. Nie zawsze wiadomo, co dokładnie jest mierzone, np. informacja czy wiedza; stan, gotowość, potencjał, wyniki czy wpływ. Analizując zjawiska na podstawie wskaźników syntetycznych, należy zatem pamiętać o ich słabościach i ograniczeniach w interpretacji wyników.

²⁰ R. Bandura, *Measuring Country Performance and State Behavior: A Survey of Composite Indices*, UND, ODS Background Paper 2005; R. Bandura, *A Survey of Composite Indices Measuring Country Performance: 2008 Update*, UND, ODS Working Paper 2008.

²¹ C. Bolek, A. Grudzinska-Kuna, J. Papińska-Kacperek, *ICT Advancement Index for Enterprise Evaluation*, „Information Systems in Management”, 1(2)/2012, ss. 87-99.

²² *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*, OECD 2008.

²³ *Ibidem*, s. 137.

²⁴ M. Menou, R.D. Taylor, *A “Grand Challenge”: Measuring Information Societies*, „The Information Society” 22/2006, ss. 261–267. Szerzej na temat zalet i wad indeksów syntetycznych zob też np.: M. Minges, *Evaluation of e-Readiness Indices in Latin America and the Caribbean*, ECLAC 2005.

3. Przegląd wskaźników syntetycznych konkurencyjności cyfrowej

Niniejszy przegląd wskaźników syntetycznych obejmuje szerszy zakres indeksów aniżeli tylko te stanowiące podstawę konstrukcji stricte koncepcji konkurencyjności cyfrowej jako nowej kategorii opisującej gospodarki cyfrowe. W tym miejscu przyjęto szerokie, zaproponowane na początku pierwszego punktu opracowania znaczenie konkurencyjności cyfrowej jako zdolność gospodarki do korzystania w możliwie największym stopniu z osiągnięć rewolucji cyfrowej. W przeglądzie uwzględnione zostały zatem wskaźniki nawiązujące w różnym zakresie i w różny sposób do potencjału i osiągnięć gospodarek w procesie transformacji cyfrowej (wykorzystania i rozwoju ICT). Analizowane wskaźniki mogą więc odnosić się także do wybranych tylko obszarów transformacji cyfrowej.

W literaturze przedmiotu problematyka wskaźników syntetycznych służących do pomiaru nowych procesów wywołanych rewolucją cyfrową była już podejmowana i są dostępne pewne zestawienia i przeglądy tego typu indeksów. W obszernym opracowaniu z 2009 roku I. Peña-López omawia 14 syntetycznych indeksów dla gospodarki cyfrowej²⁵. M. Goliński w publikacji z 2011 roku wskazuje na 18 różnych wskaźników społeczeństwa informacyjnego (w tym dwa konstrukcji samego autora)²⁶. W obu tych pracach zawarta jest stosunkowo szczegółowa charakterystyka wymienionych indeksów uwzględniająca np. strukturę użytych w indeksie mierników w podziale na: mierniki ICT i pozostałe (społeczno-gospodarcze); twarde i miękkie; a także w rozróżnieniu na poszczególne obszary gospodarki cyfrowej, takie jak: infrastruktura, umiejętności, sektor ICT, regulacje, treści i usługi. Ponadto należy wskazać artykuł autorstwa K. Kononovej²⁷ z 2015 roku, w którym analizie poddano 14 indeksów nazwanych e-indeksami.

Niniejsze studium uzupełnia, rozszerza i aktualizuje zestaw indeksów zawartych w wymienionych wyżej publikacjach, ale nie koncentruje się na dokładnej charakterystyce każdego z nich, lecz identyfikuje główne tendencje w ich ewolucji oraz charakteryzuje stan rozwoju koncepcji pomiaru osiągnięć gospodarek w procesie transformacji cyfrowej. Przegląd nie obejmuje też wszystkich istniejących syntetycznych miar odnoszących się do gospodarki cyfrowej. Uwzględniono tylko takie wskaźniki, które umożliwiają porównywanie osiągnięć w skali międzynarodowej, ale w szerszym aniżeli tylko europejskim wymiarze. Oznacza to, że wskaźniki opracowane przez UE, na podstawie których analizowane są tylko lub głównie jej państwa członkowskie zostały pominięte. Dla zachowania międzynarodowej porównywalności osiągnięć ocenianych na podstawie danego wskaźnika przyjęto, iż liczba państw objętych badaniem musi wynosić co najmniej kilkadziesiąt i ten warunek spełniają wszystkie analizowane indeksy (tabela 1)²⁸. Dodatkowym warunkiem uwzględnienia indeksu w tym

²⁵ I. Peña-López, *Measuring Digital Development for Policy-making: Models, Stages, Characteristics and Causes*, Philosophiae Doctor (PhD) Thesis, Internet Interdisciplinary Institute, Universitat Oberta de Catalunya 2009.

²⁶ Goliński, *Społeczeństwo informacyjne - geneza koncepcji i problematyka pomiaru*, Monografie i Opracowania, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2011, nr 580.

²⁷ Kononova, *Some Aspects of ICT Measurement: Comparative Analysis of E-Indexes*, Proceedings of the 7th International Conference on Information and Communication Technologies in Agriculture, Food and Environment (HAICTA 2015), Kavala, Greece, September 17-20, 2015.

²⁸ Wyjątkiem jest ETRI, którego wyniki są liczone dla 19 gospodarek, ale są to kraje grupy G20 obejmującej wszystkie najważniejsze gospodarki świata.

przeglądzie jest dostępność publiczna wyników. W związku z tym wykluczono wskaźniki opracowywane przez firmy prywatne w celach komercyjnych i oferujące je jako źródło informacji i wiedzy służącej realizacji celów biznesowych. Przykładem takiego wskaźnika jest Forrester Readiness Index (FRI)²⁹.

Unikając powielania charakterystyk indeksów dokonanych w publikacjach I. Peña-López i M. Golińskiego, postanowiono w tabeli 1 prezentującej zestawienie przeanalizowanych wskaźników zawrzeć tylko najważniejsze informacje oraz uzupełnić je o te dotyczące dostępności aktualnych dla nich wyników (rankingów), a dla indeksów wcześniej nie uwzględnionych podano źródła, w których znajdują się szczegółowe informacje.

Tabela 1. Syntetyczne wskaźniki konkurencyjności cyfrowej (wykorzystania i rozwoju ICT) w ujęciu chronologicznym

Lp	Indeks (nazwa)	Autor	Rok	(1)*	(2)*	(3)*	Aktualne wyniki**
1	ISI (Information Society Index)	IDC - International Data Corporation	1997	x	x	x	Nie
2	ERI (E-Readiness Index)	EIU, IBM Institute for Business Value	2000	x	x	x	Nie ³⁰
3	ITP (Index of Technological Progress) ³¹	Rodriguez i Wilson dla World Bank	2000	-	-	-	Nie
4	TAI (Technology Achievement Index)	UNDP – UN Development Program	2001	x	x	x	Nie ³²
5	EGDI (E-Government Development Index) ³³	UNDESA - UN Department of Economic and Social Affairs	2002	x	x	x	Tak
6	NRI (Networked Readiness Index)	WEF	2002	x	x	x	Tak
7	MII (Mobile/Internet Index) ³⁴	ITU – International Telecommunication Union	2002	-	x	-	Nie
8	EPI (E-participation)	UNDESA	2003	-	-	-	Tak

²⁹ Forrester Readiness Index For eCommerce, 2016 , Forrester 2017 [online]

<https://www.forrester.com/report/Forrester+Readiness+Index+Report+eCommerce+2016/-/E-RES137141> [dostęp: 29 sierpnia 2017 r.].

³⁰ W 2010 roku ERI został zastąpiony indeksem „Digital Economy Rankings”. *Digital Economy Rankings 2010. Beyond E-readiness*, EIU, IBM Institute for Business Value 2010.

³¹ Główne źródło informacji na temat tego indeksu: F. Rodriguez, E. J. Wilson, *Are Poor Countries Losing the Information Revolution?* World Bank, InfoDev Working Paper 2000.

³² Wyniki nie są publikowane przez UNDP lub źródła zbliżone, ale obliczenia tego indeksu dla 2015 roku są dostępne w: M. Shahab, *Technology Achievement Index 2015: Mapping the Global Patterns of Technological Capacity in the Network Age*. Manuscript [online]

http://www.academia.edu/23906892/Technology_Achievement_Index_2015 [dostęp: 29 sierpnia 2017 r.].

³³ Nazwa tego wskaźnika ewoluowała od E-government Index (EGI) w publikacji zawierającej koncepcję tego wskaźnika z 2002 roku, poprzez e-Government Readiness Index (EGRI) w kolejnej publikacji z 2003 roku, po EGDI w 2010 roku. *Benchmarking E-government: A Global Perspective*, UNDESA/ASP, 2002; *UN Global E-government Survey 2003*, UNDESA 2003; *UN Global E-government Survey 2010*, UNDESA 2010. W publikacjach: (1) Peña-López i (2) Golińskiego jest uwzględniony pod nazwą EGRI.

³⁴ Jest to pierwszy syntetyczny wskaźnik ITU. *ITU Internet Reports 2002: Internet for a Mobile Generation*, ITU 2002.

Lp	Indeks (nazwa)	Autor	Rok	(1)*	(2)*	(3)*	Aktualne wyniki**
	Index) ³⁵						
9	DAI (Digital Access Index)	ITU	2003	x	x	x	Nie
10	IS (Infostate) ³⁶	Orbicom	2003	-	x	x	Nie
11	IOI (ICT Opportunity Index)	ITU	2005	x	x	x	Nie
12	DOI (Digital Opportunity Index)	ITU	2005	x	x	x	Nie
13	KEI (Knowledge Economy Index)	World Bank	2005	x	x	x	Nie
14	IKS (Index of Knowledge Societies) ³⁷	UNDESA	2005	-	x	-	Nie
15	GCI (Global Competitiveness Index)	WEF	2006	-	-	x	Tak
16	ICTDI (ICT Diffusion Index)	UNCTAD	2006	x	x	x	Nie
17	ITIC (IT Industry Competitiveness Index) ³⁸	EIU	2007	-	-	-	Nie
18	GII (Global Innovation Index)	INSEAD	2007	-	-	x	Tak
19	CS (Connectivity Scorecard)	Nokia Siemens Networks (zleceniodawca)	2008	x	x	-	Nie
20	IDI (ICT Development Index)	ITU	2009	x	x	x	Tak
21	FN (Freedom on the Net)	Freedom House	2009	x	-	-	Tak
22	ECI (E-Commerce Index) ³⁹	A.T. Kearney	2012	-	-	-	Tak
23	ETRI (E-Trade Readiness Index) ⁴⁰	EIU (na zlecenie eBay)	2014	-	-	-	Nie
24	GCI (Global Connectivity Index) ⁴¹	Huawei	2014	-	-	-	Tak
25	DEI (Digital Evolution Index) ⁴²	Tufts University, USA	2014	-	-	-	Tak

³⁵ Wskaźnik komplementarny do EGDI. Metodologia i wyniki w: *UN Global E-government Survey 2003...*, op. cit. oraz kolejne wydania.

³⁶ Wskaźnik powstał do oceny podziału cyfrowego i pierwsza jego nazwa to Digital Divide Index. *Monitoring the Digital Divide... and Beyond*, pod red. G. Sciadas, Orbicom, 2003.

³⁷ Wskaźnik uwzględniony w opracowaniu Golińskiego, ale w publikacji zawierającej opis tego indeksu wyraźnie odróżnia się koncepcję “społeczeństwa informacyjnego” od “społeczeństwa wiedzy”, a zatem można mieć wątpliwości co do jego przynależności do indeksów związanych z cyfryzacją (gospodarką informacyjną). Por. *Understanding Knowledge Societies. In Twenty Questions and Answers with the Index of Knowledge Societies*, UNDESA 2005.

³⁸ EIU, *Investment for the Future...*, op. cit.

³⁹ *E-Commerce Is the Next Frontier in Global Expansion*, A. T. Kearney 2012.

⁴⁰ EIU, *The G20 e-Trade Readiness Index*, July 2014.

⁴¹ *Harnessing the Power of Connectivity ...*, op. cit.

⁴² B. Chakravorti, R. S. Chaturvedi, *Digital Planet...*, op. cit.

Lp	Indeks (nazwa)	Autor	Rok	(1)*	(2)*	(3)*	Aktualne wyniki**
26	B2CECI (B2C e-commerce Index) ⁴³	UNCTAD	2015	-	-	-	Tak
27	DCI (Digital Competitiveness Index) ⁴⁴	IMD	2017	-	-	-	Tak

* Obecność indeksu w badaniu: (1) Peña-López, *Measuring...*, op. cit.; (2) Golińskiego, *Spoleczeństwo...*, op. cit.; (3) Kononovej, *Some Aspects...*, op. cit.

** Aktualność oznacza dostępność wyników dla co najmniej jednego roku w okresie 2014-2017 dla indeksów wprowadzonych przed 2014, a dla pozostałych indeksów w okresie 2015-2017.

Źródło: zestawienie i opracowanie własne.

Retrospektywny przegląd wskaźników ujętych w tabeli 1 prowadzi do wniosku, że pierwotnie koncentrowano się na naukowej i technicznej stronie informacji jako kluczowej dla innowacji i konkurencyjności. Niektóre z wymienionych w tabeli indeksy w niewielkim stopniu, czasami wręcz minimalnym, dotyczą rzeczywiście obszaru ICT. Takim wskaźnikiem jest np. GII i TAI, w których konstrukcji mierniki ICT mają symboliczny udział. Istotą TAI jest oszacowanie zdolności państw do technologicznych innowacji (kreowania i wykorzystania technologii), a kwestia ta jest jedynie rozważana w kontekście „ery Internetu” (sieci). Czynniki technologiczne oczywiście jest silnie związany z rewolucją cyfrową, ale nie należy go z nią utożsamiać, gdyż w gospodarce cyfrowej to nie innowacje technologiczne są najważniejsze, lecz innowacje organizacyjne (głównie zmiany modeli biznesowych) i społeczne, na co uwagę zwracano już w punkcie dotyczącym konkurencyjności cyfrowej. Sukcesywnie jednak zmienia się podejście i w kolejnych indeksach uwzględniane są inne aspekty, typy informacji i innowacji związane z wykorzystaniem ICT.

Wśród badanych wskaźników są takie, na podstawie których publikowane są zarówno rankingi w długim okresie czasu (np. EGDI, NRI), jak i wykorzystane jednorazowo do dokonania zestawienia (np. MII, DAI). Dla ponad połowy indeksów nie są już prowadzone statystyki i brak jest aktualnych danych, co czyni je praktycznie indeksami historycznymi.

Intensywny rozwój wskaźników widoczny jest w latach 2003-2005. Jest to odpowiedź na wezwanie Światowego Szczytu Społeczeństwa Informacyjnego (World Summit on the Information Society - WSIS) do opracowania i wprowadzenia „composite ICT Development (Digital Opportunity) Index”⁴⁵. W konsekwencji pojawiły się nowe indeksy (np. DOI) i równocześnie nastąpiła synteza istniejących wskaźników w wyniku wzrostu międzynarodowej współpracy w sferze ich konstruowania. Tak też w wyniku połączenia dwóch wcześniejszych wskaźników (DAI oraz IS) powstał IOI (rysunek 1). Ewolucja jednak nie zatrzymała się i w wyniku kolejnego połączenia powstał IDI, dla którego dostępne są aktualnie rankingi. Tego typu zmiany są stosunkowo łatwe do identyfikacji, ale następują też zmiany w metodologii

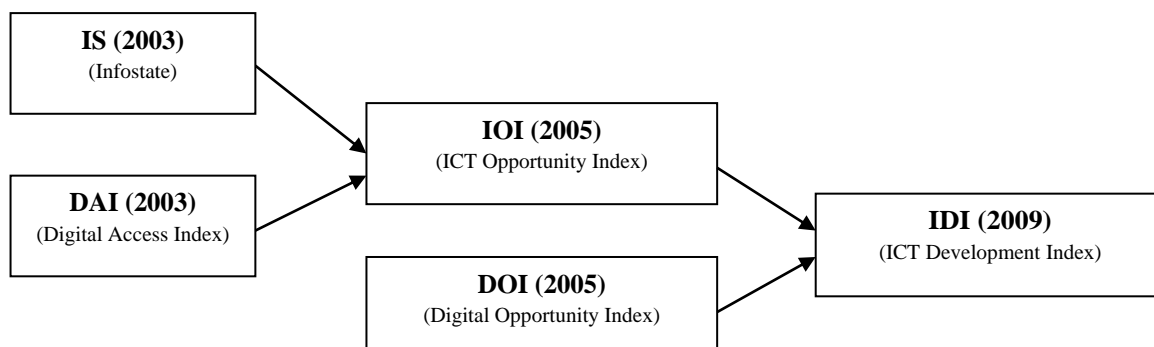
⁴³ *Information Economy Report 2015: Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries*, UNCAD 2015.

⁴⁴ *IMD World Digital Competitiveness...*, op. cit.

⁴⁵ *Plan of Action of the World Summit on the Information Society*, WSIS, Geneva 2003, (art. 28) [online] <http://www.itu.int/net/wsis/docs/geneva/official/poa.html> [dostęp: 29 sierpnia 2017].

(konstrukcji indeksów) i wykorzystywanych w nich cząstkowych mierników bez zmiany nazwy indeksu (np. NRI), co wymaga już dokładnej analizy wszystkich wydań (publikacji) każdego wskaźnika. Jest to konsekwencja syndromu nowości, występującego we wszystkich nowych zjawiskach i procesach. Indeksy wprowadzane w ostatnich latach także podlegają częstym zmianom metodologicznym, czego przykładem jest B2CECI wprowadzony w 2015 roku, dla którego już w roku kolejnym nastąpiła modyfikacja składu indeksu⁴⁶. To wszystko utrudnia porównywanie wyników w dłuższym okresie czasu, nawet jeśli publikowane są rankingi.

Rysunek 1. Przykład ewolucji wskaźników syntetycznych z obszaru konkurencyjności cyfrowej



Źródło: opracowanie własne.

Kolejną kwestią, na którą należy zwrócić uwagę, analizując wskaźniki syntetyczne konkurencyjności cyfrowej, jest duże ich zróżnicowanie pod względem zakresu. Występują indeksy, które mają charakter stosunkowo ogólny (wieloaspektowy) oraz takie, które dotyczą tylko jednego z obszarów wykorzystania ICT (np. e-government czy e-commerce). Nawet podobne co do zakresu wskaźniki różnią się często znacznie pod względem konstrukcji. Szczególnie widoczne są różnice pod względem ilości zmiennych składowych (od kilku –w takich indeksach jak TAI, EGDI, DAI, do po ponad 100 –w ERI czy GCI). Jednak w wielu przypadkach rankingi tworzone na podstawie różnych indeksów syntetycznych dają mimo wszystko bardzo podobne wyniki. Na przykład badania TAI wykazały bardzo wysoką jego korelację z Human Development Index (HDI), w wyniku czego można uznać go za miarę ekwiwalentną do HDI i zasadniczo nie wnoszącą nowej informacji⁴⁷. Z kolei EGDI wykazuje istotną korelację zGCI, co można tłumaczyć wzajemnym powiązaniem między konkurencyjnością gospodarki a postępem w obszarze e-government, zwłaszcza jeśli do oceny tego drugiego wykorzystywane są mierniki z zakresu edukacji (kapitału ludzkiego) czy

⁴⁶UNCTAD B2C E-Commerce Index 2016, UNCTAD Technical Notes on ICT for Development No. 7, April 2016.

⁴⁷F. Arcelus, B. Sharma, G. Srinivasan, *Assessing the Information Content of the Technology Achievement Index in the Presence of the Human Development Index*. "Economics Bulletin" 15(4)/2005, ss. 1–5.

infrastruktury⁴⁸. Ponadto wyniki badań ekonometrycznych potwierdziły silną zależność między IS a PKB per capita⁴⁹. W badaniu Kononovej wykazano z kolei bardzo wysoki stopień wzajemnej zgodności rankingów opartych na wskaźnikach: GII, GCI, ERI, KEI, TAI i NRI⁵⁰. Nie oznacza to jednak, że w przypadkach konkretnych gospodarek nie mogą występować istotne różnice między ich pozycjami w różnych rankingach.

Dokonany przegląd wskaźników syntetycznych pozwala ponadto zidentyfikować zjawisko swego rodzaju mody w wykorzystywaniu poszczególnych indeksów. Popularności w literaturze jednych i marginalizacji innych nie zawsze można wytłumaczyć kwestiami koncepcyjnymi. Większa „atrakcyjność” niektórych wskaźników względem pozostałych czasami jest efektem świadomej promocji, a czasami jest to wynik „fali”, kiedy wskaźnik zacytowany przez jednego badacza jest dalej przywoływany przez innych np. w ramach przeglądu literatury. Przykładem może być tutaj TAI, który wymieniony jest we wszystkich ujętych w tabeli 1 źródłach i alternatywny w znacznym stopniu do niego ITP, który z kolei zgodnie jest w nich pominięty. Tymczasem to ten drugi bardziej koncentruje się na ICT i jest określany jako indeks *new ICTs*⁵¹.

Duże zróżnicowanie ujęć i zakresu wskaźników syntetycznych konkurencyjności cyfrowej wskazuje, iż dotychczas nie wypracowana została szerzej akceptowalna koncepcja określająca jakie aspekty i w jakim zakresie determinują konkurencyjność w gospodarce cyfrowej.

Wnioski

Konkurencyjność jako kategoria porównawcza i złożona często i chętnie jest oceniana na podstawie wskaźników syntetycznych, pomimo stwierdzonych ich słabości i ograniczeń w interpretacji wyników. Proces transformacji cyfrowej zmienia struktury i zasady funkcjonowania gospodarek, a w ślad za tym rodzi potrzebę weryfikacji dotychczasowych koncepcji konkurencyjności, czynników ją determinujących oraz wskaźników służących jej ocenie. Na podstawie przeglądu i analizy wskaźników syntetycznych z obszaru wykorzystania i rozwoju ICT potwierdzono występowanie dwóch podejść w dostosowywaniu koncepcji konkurencyjności do specyfiki gospodarek cyfrowych:

- pierwsze, polegające na zmianie dotychczasowych źródeł konkurencyjności w ramach dotychczasowych jej koncepcji,
- drugie, polegające na wprowadzaniu nowej kategorii konkurencyjności cyfrowej i jej ponownemu definiowaniu.

Dokładnie takie odmienne podejścia w interpretacji wpływu cyfryzacji na konkurencyjność prezentują dwie najbardziej znane ze światowych rankingów konkurencyjności instytucje - IMD i WEF.

⁴⁸UN *E-government Survey 2016*, UNDESA 2016, s. 126.

⁴⁹*From the Digital Divide to Digital Opportunities: Measuring Infostates for Development*, pod red. Sciadas G., Orbicom, 2005.

⁵⁰ K. Kononova, *Some Aspects ...* op. cit.

⁵¹ F. Rodriguez, E. J. Wilson, *Are Poor ...*, op. cit.

W badaniach empirycznych coraz większą uwagę zwraca się na nowe uwarunkowania konkurencyjności. Jednak tworzenie nowych koncepcji konkurencyjności cyfrowej nie jest dominującym podejściem. Ponadto nawet jeśli powstają takie konstrukcje oparte na wskaźnikach syntetycznych, to nie traktuje się ich jako podstawy do pełnej oceny potencjału i pozycji współczesnych gospodarek, lecz uzupełnienie do tradycyjnych miar lub badanie cyfryzacji jako odrębnego zjawiska. W badaniach konkurencyjności nie w pełni zatem akceptuje się zmianę paradygmatu społeczno-gospodarczego. Potwierdza to wczesny etap rozwoju, na jakim znajdują się obecnie badania i sama koncepcja konkurencyjności cyfrowej.

W wielu przypadkach wskaźników syntetycznych konkurencyjności cyfrowej pewne filary ich konstrukcji pokrywają się oraz częściowo są wspólne z tradycyjnymi wskaźnikami konkurencyjności. Jednak są też czynniki, które mają całkowicie odmienny charakter i wyjątkowo duże znaczenie. Należy do nich dynamizm technologiczny oraz dynamika samej cyfryzacji.

Analiza wskaźników syntetycznych związanych z obszarem ICT potwierdza, iż podlegają one stałej ewolucji i ciągle proponowane są nowe ich koncepcje. Pewnym zaskoczeniem może być fakt, iż pomimo różnych konstrukcji tych indeksów, które też często w różnym zakresie ujmują cyfryzację gospodarek, wszystkie zidentyfikowane w przeglądzie literatury dotychczasowe badania wskazują na wysoki stopień podobieństwa ich wyników (rankingów), także w stosunku do innych popularnych wskaźników spoza badanego obszaru, jak HDI. Może być to wynikiem wspomnianego wyżej nakładania się pewnych części w konstrukcji tych nowych wskaźników z tradycyjnymi miarami. Drugą prawdopodobną i w pewnym sensie nadrzędną przyczyną tego jest niedostateczna dostępność mierników (zmiennych) obszaru cyfryzacji, zwłaszcza spełniających kryteria porównywalności międzynarodowej. Statystyki nie zostały jeszcze odpowiednio dostosowane do badania tych nowych i często trudnych do formalnej rejestracji zjawisk i procesów. W konsekwencji, do opisu gospodarek cyfrowych nadal często wykorzystuje się tradycyjne mierniki, ale nadawane są im nieco inne etykiety i ewentualnie wagi. Rozwój statystyk gospodarki cyfrowej, który obecnie można uznać za swego rodzaju ograniczenie w badaniach konkurencyjności cyfrowej, może zmienić tę sytuację.

BIBLIOGRAFIA

Andersen B., Wong D., *The New Normal. Competitive Advantage in the Digital Economy*, Big Innovation Centre, London 2013.

Arcelus F., Sharma B., Srinivasan G., *Assessing the Information Content of the Technology Achievement Index in the Presence of the Human Development Index*. "Economics Bulletin" 15(4)/2005.

Bandura R., *A Survey of Composite Indices Measuring Country Performance: 2008 Update*, UND, ODS Working Paper 2008.

Bandura R., *Measuring Country Performance and State Behavior: A Survey of Composite Indices*, UND, ODS Background Paper 2005.

Benchmarking E-government: A Global Perspective, UNDESA/ASPA, 2002.

Biagi F., *ICT and Productivity: A Review of the Literature*, JRC Technical Reports, Digital Economy Working Papers 9/2013.

Bolek C., Grudzinska-Kuna A., Papińska-Kacperek J., *ICT Advancement Index for Enterprise Evaluation*, "Information Systems in Management", 1(2)/2012, ss. 87-99.

Chakravorti B., Chaturvedi R. S., *Digital Planet 2017: How Competitiveness and Trust in Digital Economies Vary Across the World*, The Fletcher School, Tufts University 2017.

Digital Economy Rankings 2010. Beyond E-readiness, EIU, IBM Institute for Business Value 2010.

Dutta A., Lee H, Yasai-Ardekani M., *Digital Systems and Competitive Responsiveness: The Dynamics of IT Business Value*, "Information & Management", 51/2014, ss. 762-773.

E-Commerce Is the Next Frontier in Global Expansion, A. T. Kearney 2012.

EIU, *Investment for the Future. Benchmarking IT Industry Competitiveness 2011*, BSA 2011.

EIU, *The G20 e-Trade Readiness Index*, July 2014.

European Commission, *Europe's Digital Competitiveness Report*, Commission Staff Working Document, SEC(2010) 627, Brussels 2010.

Forrester Readiness Index For eCommerce, 2016, Forrester 2017 [online] <https://www.forrester.com/report/Forrester+Readiness+Index+Report+eCommerce+2016/-/E-RES137141> [dostęp: 29 sierpnia 2017 r.].

From the Digital Divide to Digital Opportunities: Measuring Infostates for Development, pod red. Sciadas G., Orbicom, 2005.

Goliński M., *Społeczeństwo informacyjne - geneza koncepcji i problematyka pomiaru*, Monografie i Opracowania, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2011, nr 580.

Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide, OECD 2008.

Handbook on the Economics of the Internet, pod red. Bauer J. M., Latzer M., Edward Elgar 2016.

Harnessing the Power of Connectivity - Mapping your Transformation into a Digital Economy with GCI 2017, Huawei Technologies Co., Ltd. 2017.

IMD World Digital Competitiveness Ranking 2017, IMD 2017.

Information Economy Report 2015: Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries, UNCAD 2015.

ITU Internet Reports 2002: Internet for a Mobile Generation, ITU 2002.

Key Issues for Digital Transformation in the G20. Report prepared for a joint G20 German Presidency/OECD conference, OECD, January 2017.

Kononova K., *Some Aspects of ICT Measurement: Comparative Analysis of E-Indexes*, Proceedings of the 7th International Conference on Information and Communication Technologies in Agriculture, Food and Environment (HAICTA 2015), Kavala, Greece, September 17-20, 2015.

Menou M., Taylor R.D., *A "Grand Challenge": Measuring Information Societies*, "The Information Society" 22/2006, ss. 261-267.

Miller B., Atkinson R. D., *Raising European Productivity Growth Through ICT*, ITIF, Washington 2014.

Minges M., *Evaluation of e-Readiness Indices in Latin America and the Caribbean*, ECLAC 2005.

Misala J., *Współczesne teorie wyminy międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003.

Monitoring the Digital Divide... and Beyond, pod red. Sciadas G., Orbicom, 2003.

Peña-López I., *Measuring Digital Development for Policy-making: Models, Stages, Characteristics and Causes*, Philosophiae Doctor (PhD) Thesis, Internet Interdisciplinary Institute, Universitat Oberta de Catalunya 2009.

Plan of Action of the World Summit on the Information Society, WSIS, Geneva 2003, (art. 28) [online] <http://www.itu.int/net/wsis/docs/geneva/official/poa.html> [dostęp: 29 sierpnia 2017 r.].

Rodriguez F., Wilson E. J., *Are Poor Countries Losing the Information Revolution?* World Bank, InfoDev Working Paper 2000.

Shahab M., *Technology Achievement Index 2015: Mapping the Global Patterns of Technological Capacity in the Network Age*. Manuscript [online] http://www.academia.edu/23906892/Technology_Achievement_Index_2015 [dostęp: 29 sierpnia 2017 r.].

Talar S., Kos-Łabędowicz J., *Polska gospodarka internetowa – stan i perspektywy*, „Ekonomia”, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 305/ 2013, ss.729-743.

The Digital Divide Report: ICT Diffusion Index 2005, UNCTAD 2006.

The Global Competitiveness Report 2016–2017, WEF 2016.

UN E-government Survey 2016, UNDESA 2016.

UN Global E-government Survey 2003, UNDESA 2003.

UN Global E-government Survey 2010, UNDESA 2010.

UNCTAD B2C E-Commerce Index 2016, UNCTAD Technical Notes on ICT for Development No. 7, April 2016.

Understanding Knowledge Societies. In Twenty Questions and Answers with the Index of Knowledge Societies, UNDESA 2005.

van Ark B., O'Mahoney M., Timmer M. P., *The Productivity Gap between Europe and the United States: Trends and Causes*, „Journal of Economic Perspectives” 22(1)/2008.

van Welsum D., Overmeer W., van Ark, *Unlocking the ICT growth potential in Europe: Enabling people and businesses Using Scenarios to Build a New Narrative for the Role of ICT in Growth in Europe*, The Conference Board, Luxembourg 2013.

Varian H.R., Farrell J., Shapiro C., *The Economics of Information Technology. An Introduction*, Cambridge University Press 2005.

ROZWÓJ ICT W NOWYCH PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Rozwój i upowszechnienie technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) wskazuje się jako powód poprawy produktywności, przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego czy poprawę konkurencyjności zarówno podmiotów rynkowych, jak i całych gospodarek narodowych.

Celem artykułu jest zbadanie poziomu rozwoju ICT oraz jego wykorzystania w nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej. Analiza dostępnych wskaźników opisujących rozwój ICT ma pozwolić na realizację tak sformułowanego celu. Przeanalizowane zostały następujące wskaźniki dla rozważanej grupy państw: gotowość do wykorzystania ICT (NRI), konkurencyjność gospodarki w kontekście zaawansowania ICT (GCI) oraz wskaźnik zaawansowania gospodarki i społeczeństwa cyfrowego (DESI). Analiza wybranych zagregowanych wskaźników pozwala na stwierdzenie, iż poszczególne nowe państwa członkowskie UE wykazują się dużym poziomem zróżnicowania w kwestii potencjału ICT, co widoczne jest zwłaszcza podczas analizy części składowych wybranych indeksów.

ICT DEVELOPMENT IN NEW MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The development and dissemination of information and communications technology (ICT) may result in improving productivity, accelerating economic growth and improving the competitiveness for both market players and entire national economies.

The aim of the paper is to examine the level of ICT development and its use by the new Member States of the European Union. To achieve the stated aim the analysis of available aggregated indicators describing the development of ICT was carried out. The following indicators were analyzed for the group of countries in question: readiness to use ICT (NRI), economic competitiveness in the context of advanced ICT (GCI), and development of digital economy and society (DESI). The analysis of selected aggregate indicators allows us to conclude that the new European Union Member States show a high degree of differentiation in terms of ICT potential and development, which is evident especially when analyzing the components of selected indicators.

Keywords: ICT, ICT potential, European Union, new Member Countries, ICT indices

Wstęp

W ostatnich latach wyraźnie zauważalna jest tendencja związana z coraz większym znaczeniem wykorzystania potencjału nowoczesnych technologii dla utrzymania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki europejskiej i w dłuższej perspektywie czasu wysokiej stopy życia obywateli. Przykładem nowoczesnych technologii o istotnym znaczeniu dla wzrostu gospodarczego, poprawy efektywności produkcji i utrzymania pozycji konkurencyjnej są technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT).

¹ dr Joanna Kos-Łabędowicz – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii.

Zwiększenie wykorzystania potencjału ICT pozostaje w obszarze zainteresowania Unii Europejskiej od połowy lat 90. XX wieku, o czym świadczą kolejne inicjatywy opracowywane na szczeblu Europejskim przez Komisję Europejską. Aktualnie obowiązującą inicjatywą w ramach strategii horyzontalnej Europa 2020 jest Europejska Agenda Cyfrowa. Nie mniej należy zwrócić uwagę na duże zróżnicowanie poszczególnych Państw Członkowskich pod względem wykorzystania potencjału ICT.

Uwzględniając wspomniane zróżnicowanie autorka zdecydowała się na podjęcie próby przeanalizowania potencjału ICT nowych państw członkowskich Unii Europejskiej z wykorzystaniem dwóch globalnych wskaźników: Globalnego Indeksu Konkurencyjności (GCI) zawierającego elementy odnoszące się do wykorzystania ICT, Indeksu Gotowości do Wykorzystania ICT (NRI), oraz wskaźnika zaawansowania gospodarki i społeczeństwa cyfrowego (DESI) opracowywanego tylko dla państw członkowskich Unii Europejskiej. W dalszych częściach artykułu przeanalizowane zostaną kolejno wybrane wskaźniki w następującej kolejności: GCI, NRI i DESI.

1. Analiza Globalnego Indeksu Konkurencyjności (GCI) dla nowych państw członkowskich Unii Europejskiej

Globalny Wskaźnik Konkurencyjności (ang. *Global Competitiveness Index, GCI*) jest publikowany w obecnej formie od 2009 r. w corocznych raportach pt. Globalny Raport Konkurencyjności (ang. *Global Competitiveness Report*) przez Światowe Forum Ekonomiczne (ang. *World Economic Forum, WEF*). Sam raport jest zdecydowanie starszy (po raz pierwszy został opublikowany w 1979 r.), jednak zmieniające się uwarunkowania makro i mikroekonomiczne wpływające na konkurencyjność były podstawą do jego modyfikacji. Sam wskaźnik w obecnej postaci mierzy zdolność poszczególnych państw do zapewnienia długookresowego wzrostu gospodarczego. Indeks obliczany jest z uwzględnieniem trzech subindeksów (podstawowe wymagania, czynniki zwiększające efektywność, czynniki innowacyjności i rozwoju), które następnie są ważone dla każdego z uwzględnionych w rankingu państw z uwzględnieniem ich aktualnego poziomu rozwoju. I tak, poszczególne subindeksy mają największe znaczenie odpowiednio dla gospodarek, których rozwój jest uwarunkowany przez: 1) czynniki wytwórcze, 2) zwiększanie efektywności produkcji, 3) innowacje².

W tabeli 1 przedstawiono rangi i wartości wskaźnika GCI dla nowych państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2009-2017. Zdecydowano się na zaprezentowanie zarówno pozycji w rankingu, jak i wartości wskaźnika w celu lepszego zobrazowania faktycznej pozycji omawianych gospodarek. Analizując zarówno ten jak i dwa pozostałe wskaźniki, należy również zwrócić uwagę, że istotniejsze są zmiany wartości wskaźnika niż zajmowanej w rankingu pozycji. Wynika to z faktu, iż: po pierwsze, z roku na rok zmienia się liczba krajów biorąca udział w rankingu, po drugie, na pozycję w rankingu danego państwa wpływają zmiany wskaźnika tego konkretnego kraju jak i pozostałych. I tak np. zmiana pozycji

² World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, 2008, s. 3-4.

może wynikać zarówno z faktycznej poprawy/pogorszenia wskaźnika dla danego kraju, jak i może być skutkiem poprawy/pogorszenia wskaźnika dla innego kraju/krajów.

Tabela 1. Wartość wskaźnika GCI oraz pozycja zajmowana w rankingu dla nowych państw członkowskich UE w latach 2009-2017

Wyszczególnienie		2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Bułgaria	Pozycja	76	71	74	62	57	54	54	50
	Wartość	4,02	4,13	4,16	4,27	4,31	4,37	4,32	4,44 ↑
Chorwacja	Pozycja	72	77	76	81	75	77	77	74
	Wartość	4,03	4,04	4,08	4,04	4,13	4,13	4,07	4,15 ↑
Cypr	Pozycja	34	40	47	58	58	58	65	83
	Wartość	4,57	4,5	4,36	4,32	4,3	4,31	4,23	4,04 ↓
Czechy	Pozycja	31	36	38	39	46	37	31	31
	Wartość	4,67	4,57	4,52	4,51	4,43	4,53	4,69	4,72 ↑
Estonia	Pozycja	35	33	33	34	32	29	30	30
	Wartość	4,56	4,61	4,62	4,64	4,65	4,71	4,74	4,72 ↑
Litwa	Pozycja	53	47	44	45	48	41	36	35
	Wartość	4,3	4,38	4,41	4,41	4,41	4,51	4,55	4,6 ↑
Łotwa	Pozycja	68	70	64	55	52	42	44	49
	Wartość	4,06	4,14	4,24	4,35	4,4	4,5	4,45	4,45 ↑
Malta	Pozycja	54	50	51	47	41	47	48	40
	Wartość	4,3	4,34	4,33	4,41	4,5	4,45	4,39	4,52 ↑
Polska	Pozycja	46	39	41	41	42	43	41	36
	Wartość	4,33	4,51	4,46	4,46	4,46	4,48	4,49	4,56 ↑
Rumunia	Pozycja	64	67	77	78	76	59	53	62
	Wartość	4,11	4,16	4,08	4,07	4,13	4,3	4,32	4,3 ↑
Słowacja	Pozycja	47	60	69	71	78	75	67	65
	Wartość	4,31	4,25	4,19	4,14	4,1	4,15	4,22	4,28 ↓
Słowenia	Pozycja	37	45	57	56	62	70	59	56
	Wartość	4,55	4,42	4,3	4,34	4,25	4,22	4,28	4,39 ↓
Węgry	Pozycja	58	52	48	60	63	60	63	69
	Wartość	4,22	4,33	4,36	4,3	4,25	4,28	4,25	4,2 ↓

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report* z lat od 2009 do 2016.

Wskaźnik (tak jak i jego subindeksy) potencjalnie może przyjmować wartości od 1,0 do 7,0 punktów, jednak nawet gospodarki będące w ścisłej czołówce rankingu nie osiągają wartości wskaźnika znacząco powyżej 6,0 punktów. W analizowanym okresie dla większości nowych państw członkowskich UE (9 z analizowanych) zaobserwowano tendencje wzrostowe, największy przyrost wartości wskaźnika odnotowano w przypadku Bułgarii, Litwy i Łotwy. W przypadku krajów, dla których wartość wskaźnika uległa pogorszeniu, były to niewielkie zmiany (nieprzekraczające 0,15), z wyjątkiem Cypru, dla którego wartość wskaźnika wyraźnie się pogorszyła, aż o 0,53. Wartości wskaźnika na rok 2016 wskazują na pewne (utrzymujące, lecz powoli zmniejszające się) zróżnicowanie w grupie analizowanych państw. I tak można wyróżnić grupę krajów o stosunkowo wysokiej wartości wskaźnika (4,5 i więcej): Estonia,

Czechy, Litwa, Polska, Malta), kraje zbliżające się do osiągnięcia tej wartości (Łotwa, Bułgaria, Słowenia) oraz grupę państw, dla których wartość wskaźnika oscyluje na poziomie i poniżej poziomu 4,3 (Rumunia, Słowacja, Węgry, Chorwacja, Cypr). Nie mniej należy podkreślić, iż dla żadnego kraju w analizowanym okresie wartość wskaźnika nie spadła poniżej progu 4,0, a w roku 2016 różnice pomiędzy poszczególnymi krajami zazwyczaj nie przekraczały wartości 0,2-0,3 (oczywiście nie dotyczy to różnic pomiędzy wartościami skrajnymi – np. różnica pomiędzy Cyprem a Czechami to aż 0,68).

Oczywiście należy tutaj wziąć pod uwagę, iż wskaźnik GCI uwzględnia też inne czynniki niż te związane tylko i wyłącznie z potencjałem ICT. Trzy wymienione wcześniej subindeksy składające się na wskaźnik GCI opierają się sumarycznie na 12 filarach i 114 zmiennych. Filary te to odpowiednio, dla poszczególnych subindeksów: I) instytucje (1), infrastruktura (2), równowaga makroekonomiczna (3), zdrowie i edukacja na podstawowym poziomie (4); II) wyższe wykształcenie i doskonalenie zawodowe (5), efektywność rynku dóbr (6), efektywność rynku pracy (7), poziom rozwoju rynku finansowego (8), gotowość techniczna (9), rozmiar rynku (10); III) jakość środowiska biznesowego (11) i innowacyjność (12)³. W celu lepszego zidentyfikowania potencjału ICT w dalszej analizie uwzględniono filary 2, 5, 9 i 12 – czyli odpowiednio, infrastrukturę, wyższe wykształcenie i doskonalenie zawodowe, gotowość techniczną i innowacyjność. Wybór ten uzasadniony został wymogiem posiadania odpowiedniej infrastruktury (2 filar) i kwalifikacji (5 filar) pozwalających na realizację potencjału ICT oraz potencjalnym przygotowaniem na wykorzystanie dostępnych technologii (9 filar) i poziomem innowacyjności (12 filar). W tabeli 2 zaprezentowano wartości wybranych wskaźników filarów składowych GCI dla nowych państw członkowskich UE w latach 2016-2017 oraz zmiany w porównaniu z rokiem 2009-2010.

Również na podstawie wybranych filarów można zaobserwować wyraźne różnice pomiędzy poszczególnymi państwami. Pierwszą wyraźnie widoczną różnicą na podstawie zaprezentowanych w tabeli 2 danych jest większe zróżnicowanie wartości wskaźników dla poszczególnych filarów. W przypadku wartości ogólnego wskaźnika odnotowano wartości z zakresu ok. 4,0-4,7. Wartości odnotowane za 2016 r. dla części składowych wskaźnika mają zdecydowanie większą rozpiętość, od ok. 3,06 (XII filar, Chorwacja) do 5,8 (IX filar, Malta), co daje rozpiętość ponad 2,7 pomiędzy różnymi filarami. Również w przypadku danego filara zakres wahań jest zdecydowanie większy i dla większości filarów wynosi ponad 1,2 (np. II filar, Estonia 4,98 i Rumunia 3,61). Najmniejsze zróżnicowanie, jak i najniższe wartości wskaźnika składowego dotyczą filara XII (Innowacyjność), zróżnicowanie ok 1,0 pomiędzy wartościami skrajnymi i tylko jedno państwo (Estonia) z wartością wskaźnika przekraczającą próg 4,0. Porównanie wskaźników składowych pozwala na dokładniejsze wskazanie mocnych i słabych stron w przypadku rozwoju potencjału ICT nowych państw członkowskich UE, są to odpowiednio filar V – wyższe wykształcenie i doskonalenie zawodowe – oraz filar II – infrastruktura.

³ World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, 2009, s.7.

Tabela 2. Wartości wskaźników wybranych filarów składowych GCI dla nowych państw członkowskich UE w latach 2016-2017 oraz zmiany w porównaniu z rokiem 2009-2010

Wyszczególnienie	II		V		IX		XII	
	2016-2017	zmiana o	2016-2017	zmiana o	2016-2017	zmiana o	2016-2017	zmiana o
Bułgaria	4,01	1,13	4,64	0,53	5,14	1,32	3,36	0,46
Chorwacja	4,58	0,32	4,7	0,5	4,72	0,5	<u>3,06</u>	-0,16
Cypr	4,39	<u>-0,83</u>	4,64	-0,17	4,63	0,13	3,21	<u>-0,47</u>
Czechy	4,68	0,41	5,2	0,15	5,54	0,79	3,78	-0,23
Estonia	4,98	0,31	5,54	0,43	5,35	-0,14	4,05	0,41
Litwa	4,65	0,21	5,25	0,49	5,59	1,05	3,75	0,47
Łotwa	4,38	0,34	5,01	0,35	5,2	1,2	3,36	0,42
Malta	4,75	0,15	5,02	0,43	5,8	0,73	3,71	0,38
Polska	4,34	1,46	5,03	0,21	4,76	0,79	3,39	0,06
Rumunia	<u>3,61</u>	0,94	4,45	0,15	4,71	0,92	3,14	0,04
Słowacja	4,24	0,35	4,54	0,17	4,79	0,18	3,32	0,2
Słowenia	4,79	-0,05	5,42	0,26	5,19	0,52	3,93	0,1
Węgry	4,24	0,2	<u>4,36</u>	<u>-0,27</u>	<u>4,52</u>	<u>0,08</u>	3,24	-0,21

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Forum (2008), *The Global Competitiveness Report 2009-2010* i World Economic Forum (2016), *The Global Competitiveness Report 2016-2017*.

Dla większości nowych państw członkowskich UE w badanym okresie wartość wszystkich lub większości z analizowanych filarów uległa poprawie, wyjątkiem są Cypr i Węgry. Dla pozostałych krajów można zauważyć pewną zależność pomiędzy wielkością zmiany wartości a poziomem bazowym wskaźnika – im niższy poziom, tym wzrost wartości w analizowanym okresie był większy i przyjmował w skrajnych przypadkach wartości od 0,47 (XII filar, Litwa) do 1,46 (II filar, Polska). Oceniając wartości wskaźników składowych w odniesieniu do wartości ogólnej większość filarów (poza XII), osiąga wyższe wartości od wskaźnika ogólnego, co może sugerować potencjalnie duże znaczenie ICT dla osiągania wzrostu konkurencyjności przez nowe państwa członkowie UE.

2. Analiza wskaźnika gotowości do wykorzystania ICT (NRI) dla nowych państw członkowskich Unii Europejskiej

Wskaźnik gotowości do wykorzystania ICT (ang. *Networked Readiness Index, NRI*) jest aktualnie publikowany co roku przez Światowe Forum Gospodarcze w formie opracowania pt. *Globalny Raport Technologii Informatycznych* (ang. *The Global Information Technology Report*). Od początku istnienia wskaźnik ten służył pomiarowi wpływu, jaki ICT mają na produktywność i konkurencyjność gospodarek. Wskaźnik ten ewoluował od czasu swojego powstania w 2001 r. Najistotniejszą zmianą była decyzja wprowadzona w raporcie z 2012 r. o zmianie metodologii liczenia wskaźnika oraz odejściu od dwurocznego cyklu opracowywania raportu. Nowa metoda została oparta o 5 podstawowych zasad: 1) kluczowe znaczenie pomiaru ekonomicznego i społecznego wpływu ICT, 2) wpływ otoczenia na osiąganie potencjalnych korzyści z ICT, 3) gotowość do i samo wykorzystanie ICT ma kluczowe znaczenie dla

osiągania korzyści, 4) wszystkie czynniki wpływają na siebie nawzajem i cały czas ewoluują, 5) nowa metoda powinna przekładać się na zrozumiałe wskazania dla polityki związanej z rozwojem potencjału ICT⁴.

W tabeli 3 przedstawiono rangi i wartości wskaźnika NRI dla nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Wskaźnik ten (oraz jego subindeksy) tak samo jak indeks GCI przyjmuje wartości od 1,0 do 7,0 punktów. I tak samo jak w przypadku GCI nawet państwa pozostające w czołówce rankingu nie zbliżają się do maksymalnej potencjalnej wartości wskaźnika.

Tabela 3. Wartość wskaźnika NRI oraz pozycja zajmowana w rankingu dla nowych państw członkowskich UE w latach 2008-2016

Wyszczególnienie		2008-2009	2010-2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bułgaria	Pozycja	68	68	70	71	73	73	69
	Wartość	3,8	3,79	3,89	3,87	3,96	4,0	4,1 ↑
Chorwacja	Pozycja	49	54	45	51	46	54	54
	Wartość	4,09	3,91	4,22	4,17	4,34	4,3	4,3 ↑
Cypr	Pozycja	33	32	32	35	37	36	40
	Wartość	4,52	4,5	4,66	4,59	4,6	4,7	4,6 ↓
Czechy	Pozycja	32	40	42	42	42	43	36
	Wartość	4,53	4,47	4,33	4,38	4,49	4,5	4,7 ↑
Estonia	Pozycja	18	26	24	22	21	22	22
	Wartość	5,19	4,76	5,09	5,12	5,27	5,3	5,4 ↑
Litwa	Pozycja	35	42	31	32	31	31	29
	Wartość	4,4	4,2	4,66	4,72	4,78	4,9	4,9 ↑
Łotwa	Pozycja	48	52	41	41	39	33	32
	Wartość	4,1	3,93	4,35	4,43	4,58	4,7	4,8 ↑
Malta	Pozycja	26	27	26	28	28	29	34
	Wartość	4,79	4,76	4,91	4,9	4,96	4,9	4,8 ↓
Polska	Pozycja	69	62	49	49	54	50	42
	Wartość	3,8	3,84	4,16	4,19	4,24	4,4	4,5 ↑
Rumunia	Pozycja	58	65	67	75	75	63	66
	Wartość	3,97	3,81	3,9	3,86	3,95	4,2	4,1 ↑
Słowacja	Pozycja	43	69	64	61	59	59	47
	Wartość	4,19	3,79	3,94	3,95	4,12	4,2	4,4 ↑
Słowenia	Pozycja	31	34	37	37	36	37	37
	Wartość	4,57	4,44	4,58	4,53	4,6	4,6	4,7 ↑
Węgry	Pozycja	41	49	43	44	47	53	50
	Wartość	4,28	4,03	4,3	4,29	4,32	4,3	4,4 ↑

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Forum, *The Global Information Technology Report* z lat od 2008 do 2016.

Należy zachować dużą ostrożność, porównując dane sprzed i po 2012 roku ze względu na zmianę w metodologii liczenia wskaźnika. I tak, w tabeli 3 porównania co do zmiany wartości wskaźnika zostały uwzględnione w odniesieniu do danych z roku 2012, tak samo analiza zmian

⁴ World Economic Forum, *The Global Information Technology Report 2012*, 2012, s. 3-6.

subindeksów w tabeli 4 też będzie dotyczyła zmian pomiędzy rokiem 2016 i 2012 jako bazowym. W przypadku ogólnej wartości wskaźnika w analizowanym czasie praktycznie wszystkie państwa (z wyjątkiem Malty i Cypru) odnotowały wzrost. Nie mniej nawet w przypadku dwóch państw, dla których zaobserwowano spadek wartości ogólnego wskaźnika, nie był on znaczący (0,11 dla Malty i 0,06 dla Cypru). Porównując wartości ogólnego wskaźnika NRI z wartościami ogólnego wskaźnika GCI należy zwrócić uwagę na zdecydowanie większe zróżnicowanie w analizowanej grupie – dla GCI w 2016 różnica pomiędzy skrajnymi (najlepszą i najgorszą wartością) wynosiła 0,68 (Czechy a Cypr) a dla NRI ta sama różnica wynosi aż 1,3 (Estonia – 5,4 a Bułgaria – 4,1). Również jeżeli pominie się skrajne wartości wskaźnika to zróżnicowanie w grupie pozostałych państw pozostaje w zakresie 0,5-0,6, co daje wartość dwukrotnie wyższą od zróżnicowania w przypadku wartości ogólnego wskaźnika GCI.

Tabela 4. Wartości wskaźników subindeksów składowych NRI dla nowych państw członkowskich UE w roku 2016 oraz zmiany w porównaniu z rokiem 2012

Wyszczególnienie	I		II		III		IV	
	2016	zmiana o	2016	zmiana o	2016	zmiana o	2016	zmiana o
Bułgaria	4	0,22	<u>4,8</u>	0,15	4	0,46	3,7	0,11
Chorwacja	4,1	0,25	5,3	-0,11	4	0,1	3,8	0,09
Cypr	4,4	<u>-0,29</u>	5,9	-0,03	4,1	0,19	3,9	<u>-0,21</u>
Czechy	4,5	0,39	5,9	0,74	4,5	0,35	4,1	0,19
Estonia	5	0,31	6	0,33	5,4	0,6	5,2	-0,01
Litwa	4,6	0,43	5,4	-0,29	4,9	0,62	4,8	0,28
Łotwa	4,6	0,46	5,6	0,16	4,6	0,62	4,5	0,67
Malta	4,5	-0,1	5,5	<u>-0,23</u>	4,7	<u>0,01</u>	4,5	-0,11
Polska	4,2	0,22	5,8	0,55	4,2	0,32	3,8	0,27
Rumunia	4	0,31	5,1	-0,09	<u>3,9</u>	0,4	<u>3,6</u>	0,39
Słowacja	4,1	0,24	5	0,57	4,4	0,51	4,1	0,54
Słowenia	4,4	0,02	5,8	0,37	4,4	0,16	4,3	-0,02
Węgry	4,2	0,01	5	-0,08	4,2	0,14	4	0,13

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Forum (2012), *The Global Information Technology Report 2012* i World Economic Forum (2016), *The Global Information Technology Report 2016*.

Wskaźnik NRI składa się aktualnie z czterech subindeksów (do 2012 roku było ich tylko 3). Każdy z tych subindeksów dalej dzieli się na filary (w sumie 10) i zmienne składowe (w sumie 53). Subindeksy składające się na ogólny wskaźnik NRI to odpowiednio: 1) otoczenie – w skład którego wchodzi otoczenie polityczne i regulacje prawne oraz otoczenie biznesowe i innowacyjne; 2) gotowość – w skład którego wchodzi: infrastruktura, dostępność, umiejętności; 3) wykorzystanie – w skład którego wchodzi: wykorzystanie przez jednostki, wykorzystanie przez przedsiębiorstwa, wykorzystanie przez administrację państwową; 4) wpływ – w skład którego wchodzi: wpływ na gospodarkę oraz wpływ na społeczeństwo⁵.

⁵ Ibid. s. 7-8.

W tabeli 4 zaprezentowano wartości wskaźników subindeksów składowych NRI dla nowych państw członkowskich UE w roku 2016 oraz zmiany w porównaniu z. rokiem 2012. Również na podstawie składowych subindeksów można zaobserwować wyraźne różnice pomiędzy poszczególnymi państwami. I tak jak w przypadku części składowych wskaźnika GCI, tak i w przypadku części składowych wskaźnika NRI dla większości z analizowanych państw albo wszystkie, albo zdecydowana większość subindeksów uległa poprawie. Wyjątkiem są Cypr (tak samo jak w przypadku GCI) i Malta. Również i tutaj można zauważyć dużą rozpiętość pomiędzy granicznymi wartościami zarówno dla wszystkich subindeksów – 2,4 (Estonia, II subindeks 6,0 a Rumunia, IV subindeks 3,6), jak i w obrębie poszczególnych subindeksów: I - różnica 1,0; II – różnica 1,2; III – różnica 1,5; IV – różnica 1,6. Zaobserwowane zmiany (zwłaszcza polepszenie) w przypadku składowych wskaźników dla NRI jest na zbliżonym poziomie jak i dla składowych wskaźników GCI: dla I subindeksu – Łotwa o 0,46; dla II subindeksu – Czechy o 0,74; dla III subindeksu – Litwa i Łotwa o 0,62; dla IV subindeksu – Łotwa o 0,67. Podsumowując, w danym okresie największe poprawy dla większości cząstkowych wskaźników NRI odnotowano dla Łotwy i generalnie można zauważyć, iż zaobserwowane wzrosty wartości wskaźników w analizowanym okresie są zdecydowanie wyższe od analogicznych spadków tych wskaźników.

3. Analiza wskaźnika gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (DESI) dla nowych państw członkowskich Unii Europejskiej

Jako ostatni poddany analizie zostanie wskaźnik gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego(ang. *Digital Economy and Society Index, DESI*). Wskaźnik ten pokazuje postęp krajów członkowskich UE w osiąganiu cyfrowej konkurencyjności. Indeks jest opracowywany w ramach Digital Scoreboard i sprawozdania z postępów Europy w zakresie cyfryzacji (ang. *Europa Digital Progress Report, EDPR*) oceniających postęp UE na drodze do europejskiego społeczeństwa cyfrowego i realizacji założeń Europejskiej Agendy Cyfrowej.

W przypadku tego wskaźnika również można wyróżnić części składowe służące pomiarowi różnych aspektów związanych z rozwojem i wykorzystywaniem potencjału ICT. Są to: łączność czyli wyposażenie w szerokopasmową infrastrukturę sieciową i jej jakość, kapitał ludzki odpowiadający za umiejętności wymagane do osiągania korzyści oferowanych przez społeczeństwo informacyjne; korzystanie z Internetu, czyli różne czynności podejmowane przez użytkowników w Internecie; integracja technologii cyfrowej, czyli poziom cyfryzacji w biznesie i wykorzystanie kanałów sprzedaży on-line oraz cyfrowe usługi publiczne, czyli poziom cyfryzacji usług publicznych, ze szczególnym uwzględnieniem eGovernment.⁶

Wartości wskaźnika DESI oraz jego części składowych dla nowych państw członkowskich Unii Europejskiej, w roku 2016 zaprezentowano w tabeli 5. Zdecydowano się na przedstawienie danych za rok 2016 ze względu na to, że aktualnie dostępne wartości na rok 2017 są prognozą i mogą ulec zmianie po rekalkulacji na podstawie faktycznych danych za rok 2017.

⁶ European Commission, Europe's Digital Progress Report 2017, 2016, dostępne na: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-digital-progress-report> (dostęp: 27.06.2017).

Tabela 5. Wartość wskaźnika DESI oraz pozycja zajmowana w rankingu dla nowych państw członkowskich UE w roku 2016

Wyszczególnienie		DESI	Łączność	Kapitał ludzki	Korzystanie z Internetu	Integracja technologii cyfrowej	Cyfrowe usługi publiczne
Bułgaria	Pozycja	27	23	27	23	23	23
	Wartość	0,35	0,48	0,29	0,39	0,22	0,4
Chorwacja	Pozycja	23	28	21	13	16	25
	Wartość	0,4	0,42	0,43	0,46	0,34	0,32
Cypr	Pozycja	21	24	25	14	17	16
	Wartość	0,42	0,48	0,37	0,46	0,33	0,47
Czechy	Pozycja	17	13	13	21	11	26
	Wartość	0,46	0,61	0,52	0,4	0,37	0,29
Estonia	Pozycja	9	17	9	5	21	2
	Wartość	0,55	0,57	0,58	0,59	0,27	0,8
Litwa	Pozycja	12	8	20	10	8	11
	Wartość	0,53	0,69	0,44	0,54	0,41	0,58
Łotwa	Pozycja	19	10	22	9	26	18
	Wartość	0,46	0,63	0,42	0,55	0,21	0,46
Malta	Pozycja	13	9	16	6	12	12
	Wartość	0,53	0,66	0,49	0,57	0,36	0,57
Polska	Pozycja	24	25	21	26	24	14
	Wartość	0,4	0,46	0,45	0,37	0,21	0,54
Rumunia	Pozycja	28	21	28	28	28	28
	Wartość	0,31	0,5	0,28	0,3	0,18	0,21
Słowacja	Pozycja	22	22	17	17	19	27
	Wartość	0,41	0,49	0,49	0,44	0,3	0,29
Słowenia	Pozycja	18	18	15	24	13	19
	Wartość	0,46	0,55	0,5	0,39	0,36	0,45
Węgry	Pozycja	20	16	18	11	27	24
	Wartość	0,43	0,6	0,44	0,51	0,21	0,33
Średnia UE	Wartość	0,49	0,59	0,53	0,45	0,37	0,51

Źródło: opracowanie własne na podstawie European Commission, Europe's Digital Progress Report 2017, 2016, dostępne na: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-digital-progress-report> (dostęp: 27.06.2017).

W tabeli zaznaczono wartości wskaźników, dla których wartość osiągnięta przez nowe państwa członkowskie UE była na poziomie średniej unijnej lub wyższa. Ze względu na bardzo krótki okres, dla którego dane dotyczące wartości rankingu DESI są dostępne (lata 2014-2017), analiza tego wskaźnika została ograniczona tylko do porównania w odniesieniu do średniej unijnej dla ogólnego wskaźnika i jego części składowych. W grupie analizowanych 13 nowych państw członkowskich UE żaden kraj nie osiąga wartości na poziomie (lub wyższej od) średniej unijnej zarówno w odwołaniu do wskaźnika ogólnego, jak i jego części składowych. Najbliższa takiej sytuacji są: Litwa (wartość wskaźnika ogólnego powyżej średniej UE oraz 4 z 5 wskaźników składowych powyżej średniej UE), Estonia i Malta (wartość wskaźnika ogólnego powyżej średniej UE oraz 3 z 5 wskaźników składowych powyżej średniej UE) oraz

Czechy (3 z 5 wskaźników składowych powyżej średniej UE przy wartości ogólnego wskaźnika poniżej średniej, najprawdopodobniej ze względu na bardzo niską wartość V składnika cząstkowego, który w danym roku ma wartość prawie dwukrotnie niższą od średniej dla UE). Biorąc pod uwagę tak niskie wartości wskaźnika dla analizowanych nowych państw członkowskich UE (zwłaszcza w odniesieniu do średniej dla UE i w domyśle do „starej 15”), można stwierdzić, iż zdecydowana większość krajów z tej grupy w kwestii rozwijania potencjału ICT ma jeszcze sporo do narobienia – dotyczy to zwłaszcza IV i V wskaźnika cząstkowego DESI, odpowiednio integracji technologii cyfrowej i cyfrowych usług publicznych.

Wnioski

Podsumowując analizę omawianych wskaźników opisujących możliwość wykorzystania potencjału ICT dla wzrostu gospodarczego i poprawy konkurencyjności, można wysunąć kilka wniosków (pomimo różnych metod pomiaru stosowanych w przygotowaniu wszystkich analizowanych wskaźników). Po pierwsze, nowe państwa członkowskie UE w ramach analizowanej grupy wykazują pewne zróżnicowanie – bardziej lub mniej zauważalne w zależności czy analizie poddana została wartość ogólna dla danego wskaźnika (większe podobieństwo) czy części składowe poszczególnych wskaźników (większe zróżnicowanie). Po drugie, analiza części składowych poszczególnych wskaźników pozwala na wskazanie słabych i mocnych stron poszczególnych nowych państw członkowskich UE, a w konsekwencji potencjalne kierunki przyszłych działań zmierzających do poprawy zarówno potencjału ICT, jak i jego wykorzystania. Po trzecie, w przypadku wskaźników GCI i NRI można pokusić się o porównanie pozycji i wartości wskaźników nowych państw członkowskich UE w odniesieniu do innych krajów.

W tabeli 6 przedstawiono zmiany pozycji nowych państw członkowskich UE w poszczególnych rankingach w latach 2012-2016. Taki przedział czasowy wynika ze zmian w liczeniu wskaźnika NRI w roku 2012.

Tabela 6. Porównanie pozycji zajmowanych przez nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej w latach 2012-2016 w rankingu GCI¹, NRI i DESI.

Wyszczególnienie		2012	2013	2014	2015	2016
Bułgaria	GCI	62	57	54	54	50
	NRI	70	71	73	73	69
	DESI	-	-	27	27	27
Chorwacja	GCI	81	75	77	77	74
	IX GCI	50	45	44	43	47
	NRI	45	51	46	54	54
	DESI	-	-	21	25	23
Cypr	GCI	58	58	58	65	83
	IX GCI	37	36	43	45	51
	NRI	32	35	37	36	40

	DESI	-	-	23	23	21
Czechy	GCI	39	46	37	31	31
	NRI	42	42	42	43	36
	DESI	-	-	17	15	17
Estonia	GCI	34	32	29	30	30
	NRI	24	22	21	22	22
	DESI	-	-	8	8	9
Litwa	GCI	45	48	41	36	35
	NRI	31	32	31	31	29
	DESI	-	-	9	11	12
Łotwa	GCI	55	52	42	44	49
	IX GCI	38	38	32	33	34
	NRI	41	41	39	33	32
	DESI	-	-	18	19	19
Malta	GCI	47	41	47	48	40
	IX GCI	21	16	21	23	20
	NRI	26	28	28	29	34
	DESI	-	-	12	12	13
Polska	GCI	41	42	43	41	36
	NRI	49	49	54	50	42
	DESI	-	-	24	22	24
Rumunia	GCI	78	76	59	53	62
	NRI	67	75	75	63	66
	DESI	-	-	28	28	28
Słowacja	GCI	71	78	75	67	65
	IX GCI	45	52	52	44	44
	NRI	64	61	59	59	47
	DESI	-	-	19	20	22
Słowenia	GCI	56	62	70	59	56
	IX GCI	34	33	33	35	35
	NRI	37	37	36	37	37
	DESI	-	-	20	18	18
Węgry	GCI	60	63	60	63	69
	IX GCI	49	46	50	48	54
	NRI	43	44	47	53	50
	DESI	-	-	22	21	20

¹w przypadku rankingu GCI dane do porównania wybrano na podstawie roku opublikowania raportu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Forum, *The Global Information Technology Report* z lat od 2012 do 2016, World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report* z lat od 2012 do 2016 i European Commission, *Europe's Digital Progress Report* z lat od 2014 do 2016.

Uwzględniając zmienną liczbę państw biorących udział w poszczególnych badaniach, można zauważyć podobieństwo w zajmowanych pozycjach przez poszczególne kraje. W obu rankingach przygotowywanych przez Światowe Forum Gospodarcze w odpowiadających sobie odsłonach brała udział zbliżona liczba państwa (różnica wynosiła do 2 państw w przypadku poszczególnych lat). W obu rankingach zazwyczaj uwzględnianych jest pomiędzy 120 a 135 krajów i na tym tle część analizowanych państw wygląda co najmniej dobrze: pozycje powyżej 40 miejsca oznaczają znalezienie się w grupie 1/3 najlepszych gospodarek wraz z takimi wysoko rozwiniętymi gospodarkami, jak Stany Zjednoczone, Korea Południowa, Szwecja,

Japonia. Dla pozostałych krajów pozycja nie spada poniżej 80 miejsca w rankingu, czyli żadne z nowych państw członkowskich UE nie znajduje się w grupie 1/3 gospodarek o najniższym potencjale ICT (choć Rumunii, Bułgarii i Chorwacji w niektórych latach blisko było do osiągnięcia tego progu: 81 miejsce dla Chorwacji w rankingu GCI w 2012 r.).

Należy zaznaczyć, iż pełna ocena wykorzystania potencjału ICT w nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej wymaga dalszych badań, uwzględniających dłuższy przedział czasowy, co niestety nie jest możliwe przy użyciu wykorzystanych przez autorkę wskaźników. Pytaniem otwartym pozostaje kwestia, czy oparcie analizy na zagregowanych wskaźnikach jest odpowiednie, a jeżeli nie, to jaki powinien być poziom szczegółowości zmiennych uwzględnionych w dalszych badaniach.

BIBLIOGRAFIA

European Commission, *DESI 2015 Country Profiles*, 19.02.2015, dostępne na: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/desi-2015-country-profiles>, (dostęp: 25.06.2017).

European Commission, *DESI 2016 Country Profiles*, 25.02.2016, dostępne na: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/desi-2016-country-profiles>, (dostęp: 25.06.2017).

European Commission, *Digital Economy and Society Index (DESI) 2017*, 03.03.2017, dostępne na: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/digital-economy-and-society-index-desi-2017>, (dostęp: 25.06.2017).

European Commission, *Europe's Digital Progress Report 2017*, 2016, dostępne na: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-digital-progress-report>, (dostęp: 27.06.2017).

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, Geneva, 2008.

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, Geneva, 2009.

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, Geneva, 2010.

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, Geneva, 2011.

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, Geneva, 2012.

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

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, Geneva, 2014.

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

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2016-2017*, Geneva, 2016.

World Economic Forum, *The Global Information Technology Report 2008-2009*, Geneva, 2009.

World Economic Forum, *The Global Information Technology Report 2010-2011*, Geneva, 2011.

World Economic Forum, *The Global Information Technology Report 2012*, Geneva, 2012.

World Economic Forum, *The Global Information Technology Report 2013*, Geneva, 2013.

World Economic Forum, *The Global Information Technology Report 2014*, Geneva, 2014.

World Economic Forum, *The Global Information Technology Report 2015*, Geneva, 2015.

World Economic Forum, *The Global Information Technology Report 2016*, Geneva, 2016.

Dominik Aziewicz¹

POZYCJA KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ NA GLOBALNYM RYNKU BPO

Streszczenie

Niniejszy artykuł ma na celu dokonanie analizy pozycji krajów Europy Środkowo-Wschodniej na globalnym rynku BPO oraz udzielenie odpowiedzi na pytanie: jakie czynniki decydują o tym, że jedne kraje skutecznie przyciągają tego typu inwestycje, a innym się to nie udaje. W pierwszej kolejności uporządkowane zostały podstawowe pojęcia i zdefiniowano główne motywy, jakimi kierują się korporacje, przenosząc niektóre procesy do obcych krajów. Następnie opisano globalnych liderów, próbując ustalić, jakie czynniki wpłynęły na ich sukces i czy wdrożone tam rozwiązania mogą być zastosowane również w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W dalszej kolejności zostały zaprezentowane charakterystyki wybranych krajów omawianego regionu. Dokonując ich opisu, skoncentrowano się na liczbie centrów usług działających w danym kraju oraz wielkości zatrudnienia. Podjęto również próbę zdefiniowania najważniejszych czynników, które wpłynęły na pozycję omawianego kraju.

CENTRAL EASTERN EUROPEIN BPO MARKET

Summary

The aim of this article is to describe Business Process Outsourcing market in Central Eastern European countries, and verify the position of CEE countries on the global BPO market. Firstly, the author provides theoretical background connected with offshoring, BPO and SSC focusing mainly on motives of investors and benefits of countries. Next, he presents global leaders of business process outsourcing market, such as India, China, Brasil and Mexico searching for guidelines for CEE countries. Finally, he analyzes the countries of Central and Eastern Europe region, focusing on the number of service centers operating in the country and the size of employment in the BPO sector.

Keywords: outsourcing, offshoring, BPO, SSC, nearshoring, farshoring

Wstęp

Procesy globalizacji kształtują rzeczywistość zarówno w sferze społecznej, jak i ekonomicznej. Jednym z efektów globalizacji jest przenoszenie działalności korporacji transnarodowych do tańszych lokalizacji. Taki offshoring tradycyjnie kojarzony jest z produkcją, ale ma on również miejsce w przypadku innych procesów zachodzących w przedsiębiorstwie. BPO, czyli offshoring procesów biznesowych oznacza przejmowanie przez podmiot zlokalizowany za granicą któregoś z mniej istotnych procesów, takich jak telefoniczna

¹mgr Dominik Aziewicz – Uniwersytet w Gdańsku, Wydział Ekonomiczny, Katedra Makroekonomii.

obsługa klienta. Działanie takie pozwala na dalej idącą specjalizację i skoncentrowanie się na rdzeniu prowadzonej działalności.

Z perspektywy państwa goszczącego BPO to przede wszystkim nowe miejsca pracy. Co prawda ich jakość jest różnie oceniana, szczególnie jeśli dotyczy to wykonywania prostych, powtarzalnych i rutynowych czynności. Warto jednak pamiętać, że offshoringowi podlegają coraz bardziej złożone procesy. Idąc tym tropem, rozwój sektora BPO może być odpowiedzią na migracje zarobkowe, które niewątpliwie są problemem nowych krajów Unii Europejskiej.

Warto również pamiętać, że na rynku offshoringu procesów biznesowych panuje silna konkurencja. Europa Środkowo -Wschodnia konkuruje z liderami tego rynku, takimi jak Indie czy Chiny. Konkurują również kraje omawianego regionu pomiędzy sobą i aglomeracje z innymi aglomeracjami w kraju i za granicą. Efekt ten potęguje fakt, że inwestycje tego typu równie szybko jak są tworzone, mogą przenieść się w dowolne inne miejsce na świecie.

Niniejszy artykuł ma za zadanie zdefiniowanie pozycji krajów Europy Środkowo-Wschodniej na globalnym rynku BPO. W tym celu został podzielony na trzy części. Najpierw zostaną zdefiniowane pojęcia używane przez autora, wytłumaczone zostaną motywy przenoszenia niektórych procesów w inne miejsca na świecie i rozważone zostanie znaczenie sektora BPO w zglobalizowanym świecie. Następnie opisani zostaną światowi liderzy i najważniejsi konkurenci krajów z regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Ostatecznie porównane będą kraje z tego właśnie regionu, ze szczególnym uwzględnieniem ich specyfiki i przewag, które posiadają.

1. Podstawowe pojęcia

Zgodnie z teorią ekonomii podmioty gospodarcze dążą do maksymalizowania swoich zysków lub (jeśli jest to niemożliwe) do minimalizowania straty². Realizując ten cel, poszukują optymalnej formuły funkcjonowania i możliwości ograniczenia kosztów. Idąc tym tokiem rozumowania, wiele korporacji współcześnie decyduje się skoncentrować swoje siły na rdzeniu prowadzonej działalności i zlecić mniej istotne procesy podmiotom zewnętrznym. Przenoszenie procesów poza przedsiębiorstwo jest nazywane outsourcingiem od angielskiego *outsource resource using*³.

Tabela 1. Podział offshoringu

<i>ze względu na odległość</i>	<i>ze względu na prawo własności</i>
<i>Nearshoring</i> - współpraca podmiotów bliskich geograficznie i kulturowo.	<i>Offshore outsourcing</i> - przekazanie do realizacji wybranych działań firmie zewnętrznej działającej w innym państwie.
<i>Farshoring</i> - współpraca podmiotów odległych geograficznie, kulturowo i ekonomicznie.	<i>Captive offshoring</i> - corporate owned offshoring, captive centers. firma tworzy za granicą oddział lub spółkę zależną kapitałowo.

Źródło: opracowanie własne na podstawie E. Marinkowska, *Rynek outsourcingu usług biznesowych w Polsce- stan i perspektywy rozwoju*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 244, Katowice, 2015 r., s.132 i 133

²R. Milewski, *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2002 r., s. 169.

³J. Próchniak, *Offshoring- Czy Polska traci na atrakcyjności?*, [w:] *Globalne usługi biznesowe- szansa na dobre inwestycje*, pod red. J. Szomburg Jr, Pomorski Przegląd Gospodarczy nr 2 (45), 2010r., s. 24.

Oczywiście tak ogólna definicja mieści w sobie wiele form, jakie przyjmuje omawiane zjawisko. Przeniesienie procesów za granicę określa się mianem offshoringu⁴. Z kolei offshoring można podzielić ze względu na odległość dzielącą oba podmioty. Kiedy amerykańska korporacja decyduje się na przeniesienie call center do któregoś z krajów azjatyckich, mamy do czynienia z farshoringiem, czyli współpracą podmiotów odległych geograficznie, kulturowo i ekonomicznie. Gdyby ta sama korporacja zdecydowała się na współpracę z partnerem z Meksyku, byłby to przykład nearshoringu⁵.

Warto też rozróżnić relacje ze względu na stosunek własności. Klasyczny offshore outsourcing zakłada, że podmiot podejmujący się realizacji zleconych działań jest niezależny od podmiotu zlecającego, jednak niejednokrotnie jest inaczej. Przedsiębiorstwa tworzą za granicą swoje oddziały lub spółki, w których utrzymują część udziałów. Taka sytuacja jest nazywana captive offshoring lub corporate owned offshoring, a podmiot wykonujący działania w ramach takiej relacji określany jest jako captive center⁶.

Przedsiębiorstwa zlecają podwykonawcom różne procesy. Offshoring często kojarzony jest z produkcją lub prostymi usługami, jak wspomniane call center. Historycznie rzecz ujmując, zachodnie korporacje najpierw przenosiły produkcję do krajów o niższych kosztach pracy. Stąd wzięła się popularna etykieta „made in China” na wielu produktach, która współcześnie urosła do rangi jednego z symboli zglobalizowanego świata. Z czasem rozpoczęto przenoszenie prostych procesów, takie jak telefoniczna obsługa klienta. Centra usług outsourcingowych upowszechniły się w Indiach. Oferowały one offshoring różnych procesów dla zagranicznych przedsiębiorstw. Wraz z rozwojem omawianego sektora centra przejmowały coraz bardziej skomplikowane usługi i upowszechniły się określenia, takie jak SSC (Shared Services Centers- centra usług wspólnych) lub BPO (Business Process Offshoring- offshoring zaawansowanych procesów biznesowych)⁷.

Usługi sektora BPO można podzielić na front office i back office, czyli procesy bezpośrednio związane z obsługą klienta i pozostałe⁸. Współcześnie Business Process Offshoring rozwija się dynamicznie i dotyczy coraz to nowych procesów. KPO (knowledge process offshoring) to offshoring zaawansowanych technologii⁹, LPO (legal process offshoring) offshoring procesów prawnych, ITO (information technology outsourcing) to outsourcing procesów informatycznych, a centra R&D (research and development) to ośrodki badawczo rozwojowe¹⁰.

Rozwój sektora BPO ma swoje niepodważalne zalety, ale również poważne wady. Z punktu widzenia rynku pracy warto zwrócić uwagę, że BPO bazuje na optymalizacji

⁴ B. Lepczyński, *Metropolia Gdańska, centrum usług biznesowych?* [w:] *Globalne usługi biznesowe- szansa na dobre inwestycje*, pod red. J. Szomburg Jr, Pomorski Przegląd Gospodarczy nr 2 (45), 2010r., s. 21.

⁵ E. Marinkowska, *Rynek outsourcingu usług biznesowych w Polsce- stan i perspektywy rozwoju*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 244, Katowice, 2015 r., s.133.

⁶ J. Próchniak, *Offshoring...*, op.cit. s. 25.

⁷ B. Lepczyński, *Metropolia Gdańska...*, op.cit. s. 21.

⁸ E. Marinkowska, *Rynek...*, op.cit., s. 134

⁹ J. Próchniak, *Offshoring...*, op.cit., s. 25.

¹⁰ E. Marcinkowska, *Rynek...*, op.cit., s.134

wynagrodzeń. Centra powstają w miejscach, które gwarantują dostęp do tanich pracowników, o wymaganych kwalifikacjach. Z drugiej strony oferowane wynagrodzenia są często wyższe niż na lokalnym rynku pracy. Praca w outsourcingu często oznacza dla pracownika wykonywanie nudnych, rutynowych czynności, z drugiej strony jest to szansa dla gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej, żeby zatrzymać migrację dobrze wykształconych absolwentów.

Warto też pamiętać, że BPO szybko się rozwija, ale jeszcze szybciej może się przenieść w inne, odległe miejsce na świecie. Oznacza to, że sektor ten jest bardzo wrażliwy na zmiany koniunktury lub np. na zmiany prawa.

Szczególnie interesującym zagadnieniem wydaje się sposób podejmowania decyzji przez korporacje międzynarodowe, dotyczących lokalizacji centrum świadczącego usługi w ramach offshoringu. Przyjmuje się, że przy przenoszeniu procesów biznesowych najistotniejszą rolę pełnią następujące czynniki¹¹:

- kwalifikacje i dostępność pracowników,
- koszty pracy,
- infrastruktura telekomunikacyjna,
- infrastruktura biurowa,
- położenie geograficzne,
- uwarunkowania prawne,
- zachęty inwestycyjne,
- różnice kulturowe,
- subiektywna ocena atrakcyjności danej lokalizacji.

W pierwszej kolejności wymienia się zasoby ludzkie. W zależności od charakteru działalności poszukiwani są pracownicy posiadający konkretne kompetencje, takie jak: znajomość prawa z kraju macierzystego korporacji, znajomość języków programowania lub umiejętność obsługi specjalistycznych programów. Poszukując tych kompetencji, centra BPO podejmują współpracę z ośrodkami akademickimi lub wręcz budują swoje biura w pobliżu uniwersytetów. Przykładem może być Olivia Business Center w Gdańsku mieszczący się w odległości mniejszej niż 500 metrów od Uniwersytetu Gdańskiego, podejmujący różne formy współpracy np. program Olivia Campus¹².

Niewątpliwie istotna jest komunikacja. Preferowane są bliskie lokalizacje, zapewniające dostęp do szybkiego łącza internetowego oraz możliwości szybkiego przemieszczania się. Stąd dobrze widziana jest bliskość portów lotniczych oraz autostrad. Niejednokrotnie o podjęciu decyzji o lokalizacji przesądza aktywna polityka państwa. Władze zapewniają edukację i infrastrukturę, ale również oferują inwestorom przywileje np. podatkowe.

Ostatnią grupą są czynniki miękkie. Motywy te są niedoceniane, aczkolwiek w istotny sposób wpływają na funkcjonowanie centrów outsourcingowych. Różnice kulturowe mogą wpłynąć na sprawność w komunikacji, również na postrzeganie korporacji przez odbiorców

¹¹ A. Grycuk, *Centra nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, infos nr 3 (163), Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa, 2014 r., s. 2.

¹² *Rusza program OLIVIA CAMPUS*, strona internetowa Olivia Business Center [dostęp z dnia 30.08.2017 r.].

końcowych. Subiektywne postrzeganie lokalizacji jako atrakcyjnej może pozwolić na pozyskiwanie wykwalifikowanych pracowników z okolicy lub nawet z innych stron świata.

2. Offshoring na świecie

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej są jedną z wielu możliwych destynacji. Tabela 2 przedstawia ranking A.T. Kearney z 2016 roku. Zawiera on uszeregowaną listę krajów będących najlepszymi lokalizacjami dla usług biznesowych na świecie. Brane pod uwagę są takie czynniki, jak atrakcyjność finansowa, kompetencje i dostępność potencjalnych pracowników oraz środowisko biznesowe. W pierwszej dziesiątce rankingu dominują kraje azjatyckie. Poza nimi znalazły się tam trzy kraje latynoamerykańskie i Polska.

Tabela 2. Indeks A. T. Kearney 2016

pozycja	zmiana	kraj	atrakcyjność finansowa	kompetencje i dostępność pracowników	środowisko biznesowe	wartość indeksu
1	0	Indie	3,22	2,55	1,19	6,96
2	0	Chiny	2,28	2,71	1,51	6,49
3	0	Malezja	2,75	1,42	1,89	6,05
4	+4	Brazylia	2,34	2,07	1,59	6,00
5	0	Indonezja	3,23	1,54	1,22	5,99
6	0	Tajlandia	3,04	1,44	1,44	5,92
7	0	Filipiny	3,17	1,43	1,29	5,88
8	-4	Meksyk	2,71	1,56	1,61	5,87
9	+4	Chile	2,58	1,26	1,88	5,72
10	+1	Polska	2,41	1,37	1,90	5,68

Źródło: On the Eve of Disruption, raport A. T. Kearney, 2016 r., s. 4.

Innym istotnym rankingiem dla prowadzonych rozważań jest ranking miast prowadzony przez Tholonos. Jak widać w tabeli 3 w pierwszej dziesiątce dominują miasta Azji i Pacyfiku jest ich osiem, w tym sześć indyjskich. W pierwszej dziesiątce znajdują się również dwa miasta europejskie, w tym polski Kraków.

Tabela 3. Liderzy rankingu Tholons 2016

nr	zmiana	kraj	miasto
1	0	Indie	Bangalore
2	0	Filipiny	Manila
3	0	Indie	Mumbai
4	0	Indie	Delhi
5	0	Indie	Chennai
6	0	Indie	Hyderabad
7	+1	Filipiny	Cebu City
8	-1	Indie	Pune
9	0	Polska	Kraków
10	+2	Irlandia	Dublin

Źródło: Top 100 Outsourcing Destination, raport Tholons, 2016 r.

Niekwestionowanym liderem rynku BPO są Indie. Jak pokazano w tabeli 3, najważniejszymi ośrodkami BPO w tym kraju są Bangalore, Mumbai, Delhi, Chennai, Hyderabad i Pune. Indie są również prekursorem w zakresie świadczenia usług biznesowych na zasadzie offshoringu. Pierwsze inwestycje amerykańskich korporacji zostały zrealizowane w Indiach już w latach osiemdziesiątych¹³, a w latach dziewięćdziesiątych przenoszenie procesów biznesowych do Indii miało już charakter masowy¹⁴. W 2012 roku zatrudnienie w sektorze usług biznesowych przekraczało 2 miliony osób¹⁵. Swoją pozycję zawdzięczają głównie niskim kosztom pracy i dobrej znajomości języka angielskiego (będącej efektem spuścizny kolonialnej). Poważnym problemem działalności BPO w Indiach są różnice kulturowe¹⁶. Z tego powodu niektóre korporacje decydują się na droższych pracowników.

Indie są ważnym punktem odniesienia dla innych krajów goszczących. W literaturze można się spotkać nawet z określeniem „Indyjski model offshoringu”¹⁷. Można mu przypisać następujące założenia:

- Główną przesłanką przenoszenia procesów biznesowych do Indii był dostęp do zasobów ludzkich¹⁸.
- Indie wykorzystały swoje przewagi komparatywne (wspomniane niskie koszty pracy i dobrą znajomość języka angielskiego)
- Działalność centrów offshoringowych była wspierana przez administrację regionalną i państwową¹⁹.
- Centra usług z czasem usamodzielniały się. Powstały indyjskie korporacje międzynarodowe świadczące usługi BPO²⁰.

Kolejnym krajem w rankingu A.T. Kearney są Chiny. Kraj ten jest tradycyjnie kojarzony z offshoringiem w zakresie produkcji²¹. Posiada on jednak duże doświadczenie we współpracy z zachodnimi korporacjami. Oferuje również dużą liczbę pracowników o wysokiej kulturze pracy. Głównymi czynnikami ograniczającymi rozwój rynku BPO w Chinach jest słaba znajomość języka angielskiego i (podobnie jak w przypadku Indii) silne bariery kulturowe. Niektóre źródła zwracają również uwagę na zatrucie środowiska jako jeden z czynników ograniczających rozwój outsourcingu usług²².

¹³A. Szymaniak, Polska w rankingach atrakcyjności dla offshoringu usług [w:] *Globalizacja usług: outsourcing, offshoring i shared services centers*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne : przy współpr. z Deloitte, pod red. Adama Szymaniaka, Warszawa, 2008r., s.285.

¹⁴R. Malik, *Lokalizacja w offshoringu usług*, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa, 2016r., s. 150.

¹⁵Ibidem, s. 151.

¹⁶M. Gryglewski, *Najważniejsze to dostać się do międzynarodowego obiegu* [w:] *Globalne usługi biznesowe- szansa na dobre inwestycje*, pod red. J. Szomburg Jr, Pomorski Przegląd Gospodarczy nr 2 (45), 2010r.,s. 33.

¹⁷K. Klinczewicz, *Indyjski model offshoringu. Wnioski dla Polski*, [w:] *Globalizacja usług : outsourcing, offshoring i shared services centers*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne : przy współpr. z Deloitte, pod red. Adama Szymaniaka, Warszawa, 2008r., s. 255.

¹⁸R. Malik, *Lokalizacja...*, op.cit., s. 152.

¹⁹Ibidem, s. 150.

²⁰Ibidem, s. 151.

²¹Ibidem, s. 152

²²*On the Eve of Disruption*, A.T. Kearney, 2016 r., s. 5.

Ze względu na silną pozycję Chin, często w literaturze wskazuje się różnice pomiędzy podejściem indyjskim i chińskim. Gdyby pokusić się o „Chiński model offshoringu usług” miałby on następujące założenia:

- W Chinach rozwinął się outsourcing w zakresie produkcji, a dopiero później w zakresie usług biznesowych²³.
- Głównym motywem tworzenia centrów usług w Chinach jest chęć wejścia na chiński rynek krajowy²⁴.
- Z powodu słabej znajomości języków Chiny specjalizują się w obsłudze korporacji z Japonii, Hong Kongu i Korei lub klientów z tych krajów dla korporacji zachodnich²⁵.

Pierwszym nieazjatyckim krajem w rankingu jest Brazylia. Jest to szybko rozwijająca się gospodarka z populacją przewyższającą 200 mln ludzi. Kraj ten jest lokalnym liderem rynku IT, choć większość usług świadczona jest na potrzeby rynku wewnętrznego. Niepodważalną zaletą jest położenie w zbliżonej strefie czasowej do USA. Umożliwia to np. świadczenie usług call center w normalnych godzinach pracy (w Indiach są one niejednokrotnie świadczone w nocy), niestety dobra znajomość języka angielskiego nie jest popularna. Brazylijscy pracownicy mają również mniejsze doświadczenie w pracy dla zagranicznych korporacji w stosunku do Chin i Indii. Kolejnym problemem jest rozbudowana biurokracja i niekorzystny system podatkowy²⁶.

Ósme miejsce w omawianym rankingu zajmuje Meksyk, który spadł o cztery pozycje, w stosunku do poprzedniego badania. Najważniejszą przewagą Meksyku jest bliskość geograficzna w stosunku do USA, która wraz z dobrą infrastrukturą komunikacyjną²⁷ daje możliwość obsługi amerykańskich korporacji na zasadzie nearshoringu. Bardzo dobra znajomość języka hiszpańskiego sprzyja obsłudze klientów hiszpańskojęzycznych, których liczba w USA stale wzrasta²⁸.

Kraje afrykańskie zajmują zdecydowanie niższe miejsca w rankingu. Najwyżej plasuje się Egipt zajmujący dopiero szesnaste miejsce. Rozwój rynku BPO w tym kraju był hamowany w ostatnich latach przez brak stabilności politycznej. Warto jednak pamiętać, że Egipt dysponuje chłonnym rynkiem pracy. Dużą zaletą jest też bliskość geograficzna w stosunku do krajów europejskich²⁹.

Tabela 4. Rynek BPO w wybranych krajach

kraj	specyfika
Azja	
Indie	-globalny lider rynku BPO -niskie koszty pracy -dobra znajomość języka angielskiego -dostęp do dużej liczby potencjalnych pracowników

²³ R. Malik, *Lokalizacja...*, op. cit., s. 152.

²⁴ Ibidem 152

²⁵ A. Potter, *Emerging Markets and Countries for outsourcing*, strona internetowa elixirr.com [dostęp 30.08.2017 r.]

²⁶ Ibidem.

²⁷ *On the Eve of Disruption*, op.cit., s. 6.

²⁸ A. Potter, *Emerging Markets...*, op.cit.

²⁹ Ibidem.

	-bariery kulturowe
Chiny	-doświadczenie w świadczeniu usług biznesowych dla zachodnich korporacji -bliskość geograficzna z Japonią, Koreą i Hong Kongiem -duży rynek pracy oferujący nisko wykwalifikowanych pracowników -duży rynek wewnętrzny -dostęp do dużej liczby potencjalnych pracowników -słaba znajomość języka angielskiego -bariery kulturowe
Ameryka	
Brazylia	-szybko rozwijająca się gospodarka -południowoamerykański lider w zakresie usług IT -bliskość kulturowa -względnie stabilna gospodarka -słaba znajomość języka angielskiego -słaba internacjonalizacja -biurokracja i wysokie podatki
Meksyk	-bliskość geograficzna z USA, -dobra znajomość języka hiszpańskiego, -dobra infrastruktura komunikacyjna
Afryka	
Egipt	-bliskość geograficzna z Unią Europejską -chłonny rynek pracy -brak stabilności politycznej w ostatnich latach

Źródło: opracowanie własne

Jak wspomniano, przedsiębiorstwa amerykańskie często decydują się na ulokowanie działalności w krajach latynoskich na zasadzie nearshoringu głównie ze względu na zbliżoną strefę czasową. Na podobnej zasadzie kraje Europy Środkowo-Wschodniej stanowią naturalne zaplecze dla przedsiębiorstw Europy Zachodniej. Co prawda Polacy oczekują wyższych wynagrodzeń niż np. Hindusi, aczkolwiek pod pewnymi względami oferujemy lepiej wykształconych pracowników (notabene w Polsce świadczy się usługi w 34 językach³⁰). Mniejsze są również bariery kulturowe.

3. Region Europy Środkowo-Wschodniej

Rynek BPO rozwija się w krajach Europy Środkowo-Wschodniej już od lat dziewięćdziesiątych, ale przyspieszenie nastąpiło w połowie pierwszej dekady XXI wieku, kiedy to grupa krajów z tego regionu weszła do Unii Europejskiej³¹. Szacuje się, że aktualnie w Europie Środkowo-Wschodniej zlokalizowane jest około 20% globalnego rynku BPO (dane z 2014 roku, dotyczące ilości przeprowadzonych inwestycji)³². Tabela 5 przedstawia 10 największych ośrodków BPO w Europie Środkowo-Wschodniej. Trzy z nich to miasta w Polsce, dwa to miasta w Czechach. Poniżej przedstawiono wybrane charakterystyki krajów regionu.

³⁰ A. Grycuk, *Centra...*, op.cit., s. 3.

³¹ R. Malik, *Lokalizacja...*, op.cit., s. 155.

³² Ibidem. s. 155.

Tabela 5. Miasta Europy Środkowo-Wschodniej w rankingu Tholons 2016

nr	zmiana	kraj	miasto
9	-	Polska	Kraków
14	+1	Czechy	Praga
24	+1	Węgry	Budapeszt
25	+5	Polska	Warszawa
31	-2	Czechy	Brno
41	-2	Rumunia	Bukareszt
49	-	Słowacja	Bratysława
51	+1	Estonia	Talin
52	-1	Bułgaria	Sofia
54	-1	Słowenia	Lublana
58	+4	Polska	Wrocław

Źródło: Top 100 Outsourcing Destination, raport Tholons, 2016 r.

Liderem rynku BPO w Europie Środkowo-Wschodniej jest Polska. Jak widać w tabeli 6 w 2015 roku nad Wisłą funkcjonowało 936 centrów zajmujących się outsourcingiem usług, zatrudniających łącznie 212 tysięcy pracowników³³. Największym ośrodkiem BPO w Polsce jest Kraków, gdzie wg danych z 2015 roku mieści się 138 centrów BPO i zatrudniających jest 50 tysięcy osób³⁴. Kolejnym jest Warszawa, w której mieści się 85 centrów usług i pracuje 22 tysiące osób (dane z roku 2014)³⁵. Trzecim największym ośrodkiem jest Wrocław, w którym w 2015 roku zlokalizowane było 111 centrów usług, zatrudniających około 34 tysięcy osób³⁶. Warte wymienienia są również mniejsze ośrodki, takie jak Trójmiasto, Łódź i Katowice. W całym kraju sektor BPO wygenerował około 212 tysięcy miejsc pracy (dane z 2015 roku)³⁷.

Jak było wspomniane powyżej, Polska zajmuje 10 miejsce w rankingu A.T. Kearney 2016, a Kraków 9 miejsce w rankingu miast Tholons 2016. Główną przyczyną wysokiej pozycji Polski jest fakt bycia największym z nowych członków Unii Europejskiej. Wiąże się z tym posiadanie największego rynku wewnętrznego i największej liczby potencjalnych pracowników. Inwestorzy biorą pod uwagę wysoki poziom edukacji i kompetencje językowe. Czynnikiem hamującym rozwój sektora w Polsce są rosnące koszty pracy oraz fakt, że wielu potencjalnych pracowników migruje na zachód³⁸. Szacuje się, że do 2020 roku liczba miejsc pracy w tym sektorze przekroczy 300 tysięcy³⁹.

W Czechach 65 tysięcy osób pracuje w 200 centrach usług biznesowych (2015)⁴⁰. Najważniejszymi ośrodkami są Praga i Brno. W Pradze pracuje 40 tysięcy osób i działa ponad 100 centrów⁴¹, w Brnie 15 tysięcy osób i 30 centrów (2015)⁴².

³³*Europe's Business Services Destinations*, raport ABSL, 2016 r. s.59.

³⁴*Ibidem* s. 61.

³⁵*Outsourcing sector is key to CEE markets*, raport DTZ, Warszawa, 2014 r., s. 13.

³⁶*Europe's Business Services Destinations*, op.cit., s. 65.

³⁷*Ibidem*, s.59.

³⁸*BPO in CEE region*, raport DTZ, 2007 r., s. 18.

³⁹*Europe's Business Services Destinations*, op.cit., s. 59.

⁴⁰*Ibidem* s. 11.

⁴¹*Ibidem* s. 17.

⁴²*Ibidem* s. 13.

Podobnie jak w przypadku Polski silną stroną Czech jest edukacja, szczególnie w zakresie kształcenia technicznego oraz kompetencje językowe. Ważną zaletą jest też dobra infrastruktura. Słabą stroną są względnie wysokie koszty pracy, które dalej rosną. Pojawiają się również problemy z dostępnością pracowników (szczególnie w Pradze)⁴³. Szacuje się, że w 2020 roku liczba miejsc pracy w sektorze przekroczy 100 tysięcy⁴⁴.

Na Węgrzech działa ponad 100 centrów usług biznesowych, które w 2015 roku zatrudniły 45 tysięcy osób⁴⁵. Największym ośrodkiem jest Budapeszt, w którym mieści się 90 centrów i zatrudnionych jest 40 tysięcy osób w omawianym sektorze (2015)⁴⁶.

Do silnych stron Węgier można zaliczyć dobre zaplecze biurowe oraz wysoki poziom kształcenia matematycznego, który sprawia, że przenoszone tam są centra Badań i Rozwoju. Czynniki ograniczającymi są mały zasób pracy oraz słabe kompetencje językowe⁴⁷. Przewiduje się, że w 2020 roku liczba miejsc pracy w centrach usług biznesowych wzrośnie do 60 tysięcy⁴⁸.

W Rumuni mieści się 265 centrów usług, które zatrudniają 109 tysięcy osób (2015)⁴⁹. Największym ośrodkiem jest Bukareszt, w którym ulokowane zostało 110 centrów, a zatrudnienie znalazło 70 tysięcy osób (2015)⁵⁰.

Wśród silnych stron Rumunii należy wymienić niskie koszty pracy, dobrą dostępność pracowników oraz wysokie kompetencje językowe. Istotnym czynnikiem ograniczającym jest infrastruktura⁵¹. Szacuje się, że w 2020 roku liczba zatrudnionych w sektorze przekroczy 200 tysięcy⁵².

Na Słowacji znajduje się 100 centrów usług zatrudniających 25 tysięcy osób (2015)⁵³. W Bratysławie mieści się 40 z nich. Pracuje tam 18,5 tysiąca osób (2015)⁵⁴. Zaletami Słowacji są dobre kompetencje językowe, szczególnie w zakresie języka niemieckiego, oraz obecność w strefie Euro. Wśród wad należy wymienić wielkość rynku wewnętrznego i mały zasób pracy⁵⁵. Przewiduje się, że w 2020 roku centra usług na Słowacji będą zatrudniały ponad 45 tysięcy osób⁵⁶.

Sektor BPO rozwija się również na Litwie. Działa tam ponad 50 centrów usług, zatrudniających łącznie 12,5 tysiąca pracowników (2015)⁵⁷. Mieszczą się one głównie w dwóch ośrodkach miejskich. W Wilnie funkcjonują 42 centra zatrudniające łącznie 10 tysięcy osób⁵⁸, a

⁴³*BPO in CEE region*, op. cit., s. 18.

⁴⁴*Europe's Business Services Destinations*, op.cit. s. 11.

⁴⁵*Ibidem* s. 23.

⁴⁶*Ibidem* s. 25.

⁴⁷*BPO in CEE region*, op. cit., s. 18.

⁴⁸*Europe's Business Services Destinations*, op.cit. s. 23.

⁴⁹*Ibidem* s. 83.

⁵⁰*Ibidem* s. 85.

⁵¹*BPO in CEE region*, op. cit., s. 18.

⁵²*Europe's Business Services Destinations*, op.cit. s. 83.

⁵³*Ibidem* s. 95.

⁵⁴*Ibidem* s. 97.

⁵⁵*BPO in CEE region*, op. cit., s. 18.

⁵⁶*Europe's Business Services Destinations*, op.cit. s. 95.

⁵⁷*Ibidem* s. 47.

⁵⁸*Ibidem* s. 53.

w Kownie 10 centrów zatrudniających 2 tysiące osób (2015) ⁵⁹. Podobnie jak Słowacja, Litwa należy do strefy Euro i posiada mały rynek wewnętrzny. Spodziewana liczba pracowników w 2020 roku wynosi 19 tysięcy⁶⁰.

Tabela 6. Rynek BPO w wybranych krajach

kraj	duże ośrodki	sektor BPO w 2015 roku	inne uwagi
Polska	Kraków, Warszawa, Wrocław, Trójmiasto, Łódź, Katowice,	212 tysięcy zatrudnionych 936 centrów usług biznesowych	dostęp do największej ilości potencjalnych pracowników
Czechy	Praga, Brno	65 tys. zatrudnionych 200 centrów usług biznesowych	wysoka jakość edukacji (głównie kierunki techniczne) dobra infrastruktura
Węgry	Budapeszt	45 tys. zatrudnionych ponad 100 centrów usług	dobra edukacja ścisła słabsza znajomość języków
Rumunia	Bukareszt	109 tys. zatrudnionych 265 centrów usług biznesowych	relatywnie niskie koszty pracy duży odsetek absolwentów z technicznym
Słowacja	Bratysława	25 tys. zatrudnionych ponad 100 centrów usług biznesowych	bardzo dobra znajomość angielskiego i niemieckiego strefa Euro
Litwa	Kowno, Wilno	12tys. zatrudnionych ponad 50 centrów usług biznesowych	strefa Euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie Europe's Business Services Destinations, raport ABSL, 2016 r.

Wnioski

Rozwój offshoringu procesów biznesowych jest konsekwencją globalizacji. Centra oferujące tego typu usługi rozwijały się w Indiach już w latach dziewięćdziesiątych. Bazowały one na niskich kosztach pracy i kompetencjach językowych. Z czasem do Indii zaczęto przenosić coraz bardziej złożone procesy wymagające specjalistycznych kompetencji. Od początku XXI wieku obserwujemy znaczący rozwój rynku BPO w Europie Środkowo-Wschodniej, zwłaszcza w Polsce. Należy zauważyć, że Europa Środkowo-Wschodnia ma już ugruntowaną pozycję na rynku. Nie konkuruje z krajami Dalekiego Wschodu kosztami pracy (które oczywiście są i tak niższe niż w krajach zachodnich), ale wykorzystuje swoje przewagi komparatywne, takie jak dobra edukacja i bliskość kulturową z krajami zachodnimi.

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej konkurują również między sobą. Różnią się kosztami pracy, kompetencjami językowymi, jakością infrastruktury i wielkością rynku pracy. Zmagają się jednak z podobnymi problemami takimi jak emigracja do krajów zachodnich.

Największe zatrudnienie w sektorze BPO wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej obserwujemy w Polsce. Jest to spowodowane największą liczbą potencjalnych pracowników. Polska jest również jedynym krajem, w którym centra usług nie są skoncentrowane wokół

⁵⁹Ibidem s. 49.

⁶⁰Ibidem s. 47.

stolicy. Najwięcej centrów usług działa w Krakowie. Warszawa zajmuje dopiero drugie miejsce, a pozostałe aglomeracje z Wrocławiem na czele tworzą więcej miejsc pracy w sektorze niż niektóre sąsiadujące kraje.

Innymi państwami na które warto zwrócić uwagę są Czechy i Rumunia. Barię rozwoju rynku BPO w Czechach są czynniki ograniczające w postaci wysokich kosztów pracy, natomiast w Rumunii właśnie z powodu niskich kosztów pracy przewiduje się prawie dwukrotny wzrost liczby zatrudnionych w sektorze między 2015 a 2020 rokiem.

Centra BPO mają szansę przeciwdziałać procesom migracyjnym, oferując dobrze płatne (jak na lokalne warunki) miejsca pracy w zawodzie. Co za tym idzie, niwelują jedną z istotniejszych przyczyn migracji zarobkowych.

Niewątpliwie czynnikiem ograniczającym rozwój rynku BPO jest wzrost płac, który jest z innych względów bardzo pożądanym w gospodarkach krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Powinien być on kompensowany wzrostem kompetencji np. znajomości języków obcych, rozwojem infrastruktury i aktywną polityką państwa.

Bibliografia

1. *BPO in CEE region*, raport DTZ, 2007 r.
2. *Europe's Business Services Destinations*, raport ABSL, 2016 r.
3. *Globalizacja usług : outsourcing, offshoring i shared services centers*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne : przy współpr. z Deloitte, pod red. Adama Szymaniaka, Warszawa, 2008r.
4. *Globalne usługi biznesowe- szansa na dobre inwestycje*, pod red. J. Szomburg Jr, Pomorski Przegląd Gospodarczy nr 2 (45), 2010r.
5. Grycuk A., *Centra nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, infos nr 3 (163), Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa, 2014 r.
6. Malik R., *Lokalizacja w offshoringu usług*, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa, 2016r.
7. Marinkowska E., *Rynek outsourcingu usług biznesowych w Polsce- stan i perspektywy rozwoju*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 244, Katowice, 2015 r.
8. Milewski R., *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2002 r.
9. *On the Eve of Disruption*, A.T. raport Kearney, 2016 r.
10. *Outsourcing sector is key to CEE markets*, raport DTZ, Warszawa, 2014 r.
11. Potter A., *Emerging Markets and Countries for outsourcing*, strona internetowa elixirr.com [dostęp 30.08.2017 r.] <https://www.elixirr.com/2014/02/emerging-markets-and-countries-for-outsourcing/>
12. *Rusza program OLIVIA CAMPUS*, strona internetowa Olivia Business Center [dostęp z dnia 30.08.2017 r.] <http://www.oliviacentre.com/rusza-program-olivia-campus/>
13. *Top 100 Outsourcing Destination*, raport Tholons, 2016 r.

FUNDUSZE EUROPEJSKIE A KONKURENCYJNOŚĆ OBSZARÓW WIEJSKICH W POLSCE

Streszczenie

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej stworzyło nowe możliwości rozwoju i poprawy konkurencyjności. W latach 2004-2015 Polska w ramach przepływów finansowych z UE otrzymała 122,45 mld Euro. Jednymi z beneficjentów były obszary wiejskie. Najważniejszym programem, którego fundusze były przeznaczane na rozwój właśnie tych terenów, był Program Rozwoju Obszarów Wiejskich. Za jego sprawą nastąpiła poprawa konkurencyjności tych terenów, zmniejszając tym samym dystans pomiędzy wsią a miastem.

Celem referatu jest ocena, jak na konkurencyjność obszarów wiejskich wpłynęły środki z programów unijnych.

EUROPEAN FUNDS VS COMPETITIVENESS OF RURAL AREAS IN POLAND

Summary

Poland's accession to the EU has created new opportunities to develop and improve competitiveness. In the years 2004-2015 Poland received 122.45 billion euros in financial flows from the EU. One of the beneficiaries was rural areas. The most important program whose funds were allocated for the development of these areas was the Rural Development Program. Thanks to this program the conditions of the areas have improved, thus reducing the distance between the village and the city.

The aim of the paper is to assess how the competitiveness of rural areas has been influenced by the EU programs.

Keywords: European funds, competitiveness, rural areas

Wstęp

Polska zyskała bardzo wiele po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Fundusze unijne odgrywają bardzo istotną rolę w rozwoju Polski. Dzięki nim nasze przedsiębiorstwa, regiony, a także obszary wiejskie rozwijają się szybciej i sprawniej. To przyczynia się do zwiększenia ich konkurencyjności i zmniejszenia dystansu pomiędzy miastem a wsią. Konkurencyjność to zjawisko bardzo skomplikowane i obejmuje wiele aspektów życia gospodarczego. Na potrzeby poniżej analizy zostaną wzięte pod uwagę aspekty finansowe związane z możliwościami, jakie dają pozyskiwane przez Polskę środki z Unii Europejskiej. Uwzględnione zostaną również aspekty handlowe i efektywnościowe polskiego rolnictwa.

¹ mgr Ewa Hamerla - Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno- Socjologiczny

1. Fundusze UE w Polsce na lata 2014-2020 – charakterystyka i podział

Unijna polityka rozwoju obszarów wiejskich jest finansowana z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW), którego budżet wynosi 100 mld euro w okresie 2014-2020. Każdy kraj UE otrzymuje środki na okres siedmiu lat. Oprócz tego na ten cel przeznaczonych jest 61 mld euro ze środków publicznych państw członkowskich². W Polsce głównym programem dedykowanym obszarom wiejskim jest Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020.

Możliwości, jakie dają fundusze unijne, są ogromne. Dzięki nim możemy rozwijać krajową infrastrukturę drogową, kolejową, powietrzną czy też transport wodny. Pomagają one również wspierać małe i średnie przedsiębiorstwa, usprawniać rynek pracy, jak również lepiej chronić środowisko naturalne. Praktycznie na każdym kroku, gdzie nie spojrzymy, okazuje się, że dana budowla, kolej czy program szkoleniowy, w którym uczestniczymy, został współfinansowany przez Unię Europejską.

Na lata 2014- 2020 Polska otrzymała 82,5 mld euro z funduszy unijnych. Z jednej strony to dobrze, gdyż możemy poczynić więcej inwestycji, modernizować infrastrukturę, lepiej zadbać o środowisko, czy poziom wiedzy naszego społeczeństwa i nie tylko. Z drugiej strony liczba ta wskazuje również na to, iż Polska nie jest jeszcze krajem rozwiniętym i musi pracować nad tym, aby nim się stać. Środki przyznane przez Unię Europejską na pewno pomogą zmniejszyć dystans Polski w stosunku do krajów lepiej rozwiniętych.

Dla lepszego skoncentrowania się na problemach w poszczególnych dziedzinach w gospodarce wyodrębniono odpowiednie programy krajowe. W ramach funduszy europejskich przyznawanych w Polsce wyróżnić można:

1. Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko – zarówno na lata 2007-2013 jak i 2014-2020 najwięcej środków zostało przeznaczonych właśnie na ten program. Priorytetami tego programu są: gospodarka niskoemisyjna, ochrona środowiska, rozwój infrastruktury technicznej kraju i bezpieczeństwo energetyczne.
2. PO Inteligentny Rozwój – to program wspierający działania badawczo rozwojowe. Ma on przede wszystkim ułatwiać proces od powstania pomysłu do jego realizacji i wprowadzenia na rynek rzeczywistego produktu, usługi, czy technologii. Tu prace B+R znajduje praktyczne odzwierciedlenie w gospodarce.
3. PO Wiedza Edukacja Rozwój – to program którego celem jest aktywizacja zawodowa osób młodych poniżej 30 roku życia pozostających bez zatrudnienia. Ważne jest też wsparcie szkolnictwa wyższego oraz rozwój innowacji społecznych, mobilności i współpracy ponadnarodowej. Program ten obejmuje także reformy polityki publicznej w obszarach zatrudnienia, włączenia społecznego, edukacji, zdrowia i dobrego rządzenia.
4. PO Polska Cyfrowa – celem tego programu jest ułatwienie dostępu do Internetu, stworzenie przyjaznej dla każdego obywatela e-administracji, której zadaniem jest

² ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020_pl [dostęp:22.08.2017].

ułatwienie załatwienia wielu spraw za pośrednictwem komputera, jak też rozpowszechnienia samych umiejętności korzystania z komputera.

5. PO Polska Wschodnia jest programem ponadregionalnym obejmującym województwa Polski Wschodniej. Ma na celu zwiększenie konkurencyjności, podniesienie atrakcyjności tych województw dla potencjalnych inwestorów, turystów czy też samych mieszkańców za pośrednictwem wsparcia innowacyjności, badań i rozwoju, a w szczególności inwestycji w infrastrukturę transportową.
6. PO Pomoc Techniczna – celem tego programu jest zapewnienie sprawnego działania instytucji, które wdrażają fundusze, a także odpowiedniego dostępu do informacji o funduszach, włącznie z ich promocją.
7. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich – dotyczy obszarów wiejskich, gdzie głównym źródłem utrzymania ludzi jest uprawa rolą. Ma on pomagać w utrzymywaniu ciągłości produkcji rolnej.
8. Program Rybactwo i Morze – dotyczy on zarówno kwestii ochrony obszarów morskich oraz flory i fauny w nich występujących, jak i norm łowienia i możliwości wdrażania nowych technologii umożliwiających skuteczniejsze i bezpieczniejsze dla środowiska połowy³.

Ostatnie dwa z wymienionych programów nie zalicza się do Programów Operacyjnych, jednakże przyczyniają się one do rozwoju obszarów wiejskich oraz nadmorskich wykorzystując fundusze europejskie. W poszczególnych regionach wykorzystywanie funduszy unijnych z programów operacyjnych odbywa się w różnych proporcjach. Jest to związane z konkretnymi potrzebami danego regionu, a także z tym, w jakim kierunku chce się on rozwijać.

2. Fundusze Unijne i ich znaczenie dla obszarów wiejskich

Dla obszarów wiejskich fundusze unijne stanowią istotne źródło finansowania. Dają one duże możliwości rozwoju. Unia Europejska wspiera te obszary, aby pomagać w rozwoju gospodarczym poszczególnych państw członkowskich. Fundusze unijne mogą być różnie wykorzystywane⁴.

Gospodarstwo musi zawsze wziąć pod uwagę szereg danych dotyczących tego, jaki jest charakter prowadzonej przez nich działalności, po cel, na jaki chce przeznaczyć potencjalne środki z funduszy unijnych. Jest to bardzo istotne, aby odpowiednio sformułować wniosek i zebrać wszystkie związane z przyznaniem funduszy dokumenty. Stanowi to jedną z barier pozyskiwania środków unijnych zwłaszcza dla małych gospodarstw. Stopień skomplikowania procedur i ich niejasność zniechęcają często rolników. Dodatkowo koszty, jakie nieraz trzeba ponieść, żeby dane środki zostały przyznane z perspektywy małego gospodarstwa są stanowczo

³www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/fundusze-europejskie-w-polsce/#Programy_krajowe[dostęp:22.08.2017].

⁴Karpińska-Miezielińska W. Smuga T. *Wpływ interwencji z funduszy unijnych na funkcjonowanie przedsiębiorstw i ich konkurencyjność*, CeDeWu, Warszawa, 2015, s. 13.

zbyt wysokie, by choćby podjąć próbę ich pozyskania. Skutkuje to tym, że większość środków unijnych zdobywają średnie i duże gospodarstwa⁵.

„Od momentu uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej polska wieś korzysta ze wsparcia w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, Europejskiej Polityki Spójności oraz Wspólnej Polityki Rybołówstwa. Działania dotyczące wspólnej polityki rolnej finansowane są z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (programy rozwoju obszarów wiejskich) i Europejskiego Funduszu Rolniczego Gwarancji (interwencje w zakresie regulacji rynków rolnych, refundacje w przypadku wywozu produktów rolnych do państw trzecich i płatności bezpośrednie) oraz ze środków krajowych. W ramach Europejskiej Polityki Spójności mieszkańcy obszarów wiejskich mogą korzystać z pomocy Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności”⁶.

Liczba podmiotów składających wnioski co roku utrzymuje się na podobnym poziomie, a co dość istotne, aż 65% z nich te środki otrzymuje. Głównym źródłem finansowania przedsiębiorstw stanowią środki własne, później kredyty, a na końcu fundusze unijne. W latach 2007-2013 wśród badanych jednostek, jedynie 5% z nich wykazywało to źródło finansowania. Dzięki wspólnej polityce rolnej i polityce spójności obszary wiejskie w coraz mniejszym stopniu charakteryzują się działalnością rolniczą – nastąpiła swoista dezagrarnizacja wsi. Pojawia się więcej małych przedsiębiorstw o charakterze rolniczym, które prężnie się rozwijają wykorzystując fundusze unijne. Maksymalne dofinansowanie z funduszy europejskich to 85% dla wszystkich województw w Polsce z wyjątkiem województwa mazowieckiego. Zatem środki te mogą znacznie pomóc naszym przedsiębiorstwom i rolnikom w rozwijaniu swoich firm i gospodarstw.

3. Konkurencja i konkurencyjność

Definicja konkurencyjności jest silnie związana z pojęciem konkurencji. Zatem, aby ją określić, najpierw należy wyjaśnić termin konkurencja. Konkurencja jest zgodnie z klasyczną teorią ekonomii podstawowym mechanizmem działającym w gospodarce rynkowej. Jest ona rywalizacją pomiędzy podmiotami na rynku. W. Redmond wyróżnia trzy rodzaje konkurencji:

- Konkurencja horyzontalna typu I – mogąca zachodzić pomiędzy podmiotami sprzedającymi lub podmiotami produkującymi;
- Konkurencja horyzontalna typu II – mogąca zachodzić pomiędzy podmiotami kupującymi;
- Konkurencja – mogąca zachodzić pomiędzy podmiotem produkującym lub sprzedającym a podmiotem kupującym.⁷

Konkurencyjność nie jest pojęciem jednoznacznym i posiada wiele definicji. Według M. J. Stankiewicza jest to umiejętność danego przedsiębiorstwa do sprawnego poruszania się po

⁵ Ibidem, s. 29.

⁶ GUS, *Obszary Wiejskie w Polsce w 2014 r.*, Warszawa, Olsztyn, 2016, s.212.

⁷ Redmond WA. 2013. *Three Modes of Competition in the Marketplace*. The American Journal of Economics and Sociology. Vol 72. No.2 s. 423-446.

arenie konkurencji i wykorzystywania jej atrybutów do realizacji swoich celów⁸. Natomiast J. Zagórski określa konkurencyjność jako najkorzystniejsze wybory, jakich dokonuje jednostka zapewniające jej osiągnięcie największego dochodu realnego⁹.

Jeszcze inaczej definiuje Z. Pierścionek uważając, iż „w swoim ogólnym znaczeniu jest ona najbardziej zbliżona do pojęcia efektywności ekonomicznej – stosowanego w naukach ekonomicznych oraz skuteczności i sprawności – stosowanych w zarządzaniu”¹⁰.

Zatem przy rozróżnieniu pojęć (konkurencji i konkurencyjności) w bardzo ogólny sposób można podjąć się zdefiniowania konkurencyjności. Jest to „zdolność do konkurowania, której to należy przypisać czynnościowe znaczenie konkurencji, inaczej rzecz ujmując konkurencyjność jest cechą podmiotów działających w warunkach konkurencji”¹¹.

Istnieje wiele typów konkurencyjności w zależności od kryterium. Gdy weźmiemy pod uwagę podmioty uczestniczące w rywalizacji, wyróżnić można konkurencyjność gospodarek, sektorów, branż, działów, przedsiębiorstw. Natomiast, gdy wybranym kryterium będzie terytorialny zakres konkurowania, wyróżnimy konkurencyjność krajową i międzynarodową. Istotnym podziałem ze względu na rozważania prowadzone w tym referacie będzie również kryterium sposobu konkurowania, w którym wyróżniamy konkurencyjność cenową, jakościową i informacyjną. Na specjalną uwagę zasługują również podziały szczegółowe dotyczące regionów i obszarów wiejskich, a także powiązane z nimi inne podziały.

4. Konkurencyjność obszarów wiejskich w Polsce po akcesji do UE

Analiza konkurencyjności obszarów wiejskich jest ściśle związana z rolnictwem. Jest on główną działalnością na tych terenach. Należy również pamiętać o przemyśle spożywczym i firmach zajmujących się nim.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej oraz związane z tym polityki wspólnotowe, a w szczególności WPR, pozwoliły nadrobić niektóre zaległości i uwspółcześnić potencjał produkcyjny w rolnictwie i całej gospodarce żywnościowej, jednakże dystanse rozwojowe między polskim rolnictwem, a rolnictwem najbardziej rozwiniętych krajów UE utrzymują się nadal. Sektor rolno-żywnościowy w Polsce, pomimo licznych trudności, rozwija się stosunkowo szybko i osiągnął znaczną konkurencyjność. Ogromną rolę w procesie rozwoju polskiej gospodarki rolnej odgrywają firmy przemysłu spożywczego i firmy zajmujące się handlem produktami rolno-spożywczymi. To właśnie dzięki nim w znacznym stopniu zawdzięczamy podnoszenie jakości produktów rolnych, ogólny rozwój rolnictwa i poprawę konkurencyjności obszarów wiejskich. Innym elementem mający duży wpływ na produktywność polskiego rolnictwa i jego konkurencyjność ma struktura gospodarstw i ich wyposażenie w czynniki produkcji. Zanim Polska stała się członkiem UE obszary posiadały strukturę rolną o charakterze rozdrobnionej gospodarki. Zaczęło się to zmieniać i w tym

⁸ Stankiewicz M. J. 2005 *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Wyd. II TONiK „Dom organizatora” Toruń, s.36.

⁹ Zagórski J. 1947. *Ogólna teoria konkurencji*. Wydawnictwo Kazimierza Rudskiego. Warszawa – Łódź. s. 4.

¹⁰ Pierścionek Z. 2003. *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*. PWN. Warszawa. s.164.

¹¹ Zieliński K., *Problemy wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wyd. PWN, Warszawa 2015, s. 9.

momencie 30% użytków rolnych znajduje się w gospodarstwach większych obszarowo (powyżej 50 ha). Jest to i tak bardzo mały procent w porównaniu z wielu innymi państwami w UE, gdzie udział ten wynosi 80–90%. Z jednej strony to dobrze, że mamy bardziej zróżnicowaną gospodarkę rolną, lecz aby była ona bardziej efektywna, musi ulec koniecznym modernizacjom¹².

Liczba gospodarstw rolnych w Polsce ulega ciągłemu zmniejszeniu. W 2014 roku było ich ogółem 1,4 mln¹³ w porównaniu z 2002 rokiem, gdzie ich liczba wynosiła 2,93 mln¹⁴. Pomimo tego produkty polskich gospodarstw są oceniane jako jedne z najlepszych w Europie. Cały czas jednym z najważniejszych celów jest poprawa konkurencyjności obszarów wiejskich.

Jednym z najważniejszych Programów dotyczących wspierania obszarów wiejskich jest Program Rozwoju Obszarów Wiejskich. Ma on między innymi wpływać na zwiększenie liczby konkurencyjnych gospodarstw rolnych na rynku lokalnym, regionalnym oraz wspólnotowym, w tym:

1. Wspieranie innowacyjności, współpracy i rozwoju bazy wiedzy na obszarach wiejskich.
2. Wzmacnianie powiązań między rolnictwem, produkcją żywności i leśnictwem, a badaniami i innowacją, w tym do celów ulepszonego zarządzania środowiskiem i lepszych wyników.
3. Wspieranie uczenia się przez całe życie oraz szkolenia zawodowego w sektorach rolnictwa i leśnictwa.
4. Poprawa wyników gospodarczych wszystkich gospodarstw oraz ułatwianie restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw, szczególnie z myślą o zwiększeniu uczestnictwa w rynku i zorientowania rynek, a także zróżnicowania produkcji rolnej.
5. Ułatwianie wejścia rolników posiadających odpowiednie umiejętności do sektora rolnictwa, a w szczególności wymiany pokoleń¹⁵.

W ocenianiu stopnia poprawy konkurencyjności obszarów wiejskich brane są pod uwagę następujące aspekty:

- Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie.
- Ułatwianie startu młodym rolnikom.
- Korzystanie z usług doradczych rolników i posiadaczy lasów.
- Modernizacja gospodarstw rolnych.
- Zwiększenie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej.
- Poprawianie i rozwijanie infrastruktury związanej z rozwojem i dostosowaniem rolnictwa i leśnictwa.
- Przywracanie potencjału produkcji rolnej zniszczonego w wyniku wystąpienia klęsk żywiołowych oraz wprowadzenie odpowiednich działań zapobiegających.
- Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności.

¹² J. Wilkin, I. Nurzyńska, *Polska wieś 2016. Raport o stanie wsi*, Wyd. Scholar, Warszawa, 2016, s. 14-15.

¹³ GUS, *Obszary Wiejskie w Polsce w 2014 r.*, Warszawa, Olsztyn, 2016, s. 164.

¹⁴ GUS, *Obszary Wiejskie w Polsce*, Warszawa, Olsztyn, 2011, s. 94.

¹⁵ Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, Warszawa, kwiecień 2017, s. 41.

- Działania informacyjne i promocyjne.
- Wspieranie gospodarstw niskotowarowych.
- Grupy producentów rolnych.

Tabela 1 przedstawia dane dotyczące nakładów inwestycyjnych i wartości środków trwałych brutto w rolnictwie w latach 2002 -2015.

Tabela 1. Nakłady inwestycyjne i wartość środków trwałych brutto w rolnictwie.

Lata	Środki trwale brutto (bieżące ceny w mld zł)	Nakłady inwestycyjne (bieżące ceny w mld zł)
2002	110,5	2,3
2005	118,2	3
2008	119,7	4
2011	135,5	5,3
2014	148,6	6,2
2015	151,4	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS Rocznik Statystyczny RP (właściwe roczniki), Warszawa; GUS „Rocznik Statystyczny Rolnictwa” (właściwe roczniki), Warszawa (obliczenia własne).

Tabela 1 pokazuje wzrost obu prezentowanych wartości na przestrzeni lat. Zaobserwować można jednak pewien bardziej znaczący wzrost w nakładach inwestycyjnych w latach 2002 i 2005. Był to czas po przystąpieniu Polski do UE. Dzięki środkom z funduszy europejskich (głównie wsparci środkami Wspólnej Polityki Rolnej) ewidentnie wzrósł poziom inwestycji w rolnictwie¹⁶. W 2015 roku 6 mld zł wobec 2,3 mld zł w 2002 roku (dane dla rolnictwa z leśnictwem, łowiectwem i rybactwem), co wpłynęło zwłaszcza od 2011 roku na wwyżkę choć niewielką, majątku trwałego brutto – z 110,5 mld zł w 2002 roku, do 151,4 mld zł w 2015 roku (dane dla upraw rolnych, chowu i hodowli zwierząt).

Realizowanie inwestycji dzięki pozyskanym środkom jest istotne dla konkurencyjności, jednak nie stanowi jedynego wyznacznika konkurencyjności obszarów wiejskich. Biorąc pod uwagę aspekt efektywności rolnictwa, produktywność czynników produkcji pracy oraz ziemi państw członkowskich UE jest mocno zróżnicowana. Produktywność ziemi była w Polsce wyższa niż przeciętnie w UE natomiast produktywność pracy jest przeszło trzykrotnie niższa niż przeciętna w UE. Jest to spowodowane różnicami w uzbrojeniu technicznym pracy oraz w poziomie zatrudnienia w rolnictwie. Wnioskując z malejącej liczby zatrudnienia w rolnictwie, można przypuszczać, iż wartość produktywności pracy będzie ulegała poprawie. Natomiast pod względem produktywności kapitału w Polsce wykazuje przewagę wobec wysoko rozwiniętych

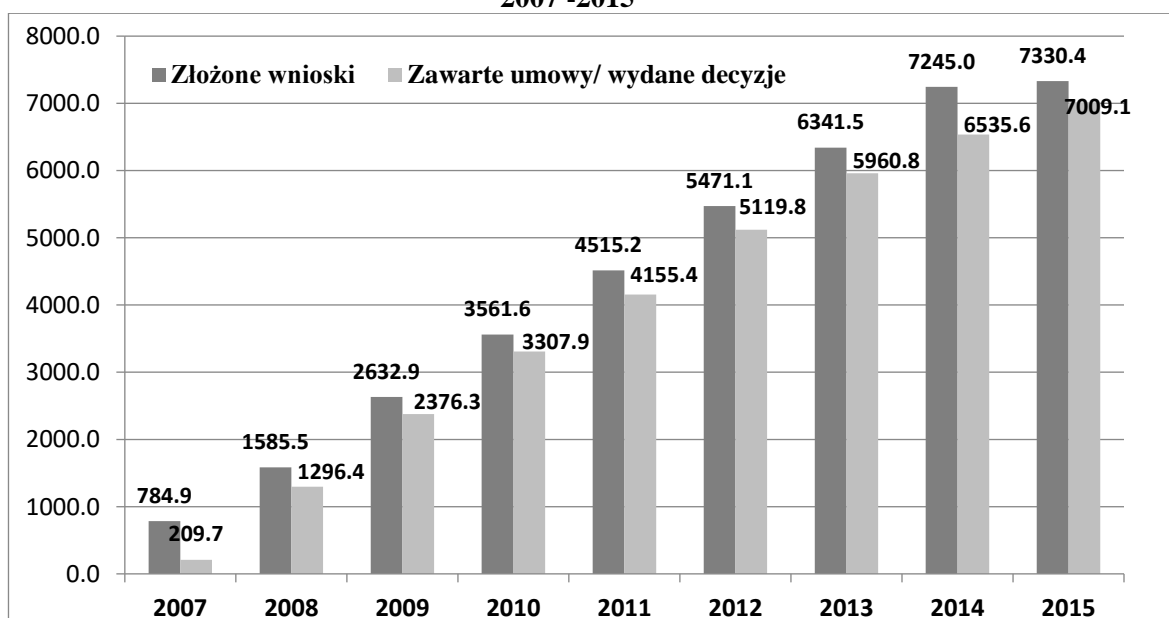
¹⁶Zob. J. Wilkin, I. Nurzyńska, *Polska wieśop. cit.*, s. 82.

krajów UE. Jest to głównie spowodowane niskimi kosztami produkcji, co też warto mieć na uwadze.¹⁷

Kolejnym ważnym czynnikiem wpływającym na rozwój obszarów wiejskich jest handel. Poziom konkurencyjności rolnictwa mierzonej indeksem relatywnej komparatywnej przewagi eksportu Polska znajduje się w pierwszej dziesiątce państw członkowskich UE, co świadczy o wysokim poziomie konkurencyjności naszego kraju. Pod względem wskaźnika pokrycia importu eksportem Polska znajduje się stosunkowo wysoko, bo w pierwszej piątce państw członkowskich UE. Natomiast według wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda wskazującego na dobrą zolność kraju do zaspokajania preferencji popytowych zagranicznych kontrahentów Polska zajmuje miejsce w pierwszej dziesiątce, co po raz kolejny wskazuje na dobry poziom konkurencyjności pod względem handlowym.¹⁸

Poniższy wykres 1 przedstawia liczbę złożonych wniosków oraz zawartych umów związanych z pozyskiwaniem Funduszy Europejskich. Przedstawione są tam również dane dotyczące ilości wydanych decyzji.

Wykres 1. Liczba złożonych wniosków oraz zawartych umów/ wydanych decyzji w latach 2007 -2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Na powyższym wykresie 1 widać rosnącą liczbę złożonych wniosków w latach 2007-2015. Również liczba zawartych umów i wydanych decyzji w tych latach rosła proporcjonalnie, choć w 2007 roku było znacznie więcej złożonych wniosków niż zawartych umów czy wydanych

¹⁷Zob. A. Olszańska, J. Szymańska, *Konkurencyjność polskiego rolnictwa na rynku Unii Europejskiej*, Prace Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 2014, s. 35

¹⁸Zob. Ibidem, s. 32.

decyzji. Świadczyć to może o tym, iż coraz lepiej wiemy, jak składać wnioski i korzystać z Funduszy Europejskich. To bardzo dobrze, gdyż dzięki nim możemy poprawiać konkurencyjność zarówno kraju, jak i regionu, lecz także obszarów wiejskich.

Planuje się, że łączne środki publiczne przeznaczone na realizację Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020 wyniosą ok. 13,6 mld euro, w tym: ok. 8,6 mld euro z budżetu UE (EFRROW) i ok. 4,9 mld euro wkładu krajowego¹⁹. W porównaniu do kwoty środków na Program Rozwoju Obszarów Wiejskich w latach 2007-2013 było ok. 17,2 mld euro, z czego ponad 13,2 mld euro pochodziło z budżetu UE (EFRROW), a ok. 4 mld stanowiło krajowe środki publiczne²⁰. Otrzymaliśmy mniej środków. Również liczebność gospodarstw rolnych w tym okresie zmalała, natomiast możliwości wykorzystania środków zwiększyły się. To pozytywnie wpływa na rozwój polskiej konkurencyjności obszarów wiejskich.

Wnioski

Wzrost konkurencyjności danej lokalizacji to wzrost jego możliwości do osiągnięcia lepszych wyników odnośnie wzrostu gospodarczego i poziomu dobrobytu społecznego od innych obszarów. Realizacja inwestycji na podstawie zewnętrznych źródeł finansowania, w tym funduszy strukturalnych UE, ma niewątpliwie istotne znaczenie dla wzrostu konkurencyjności obszarów wiejskich i ich ogólny rozwój społeczno-gospodarczy. Ponieważ środki z funduszy unijnych stanowią znaczną część ogólnego budżetu gmin i województw w Polsce, wpływają one również na ich rozwój i konkurencyjność.²¹

Poziom konkurencyjności w aspekcie handlowym polskiego rolnictwa jest na bardzo dobrym poziomie. Jeśli chodzi efektywność rolnictwa, to jest ona niska i negatywnie wpływa na naszą konkurencyjność.

Składane wnioski o przyznanie środków z funduszy europejskich, których co roku liczba wzrasta, świadczą o rosnącym zainteresowaniu tego typu źródła finansowania. Na dodatek liczba zawartych umów również rośnie i jest proporcjonalnie większa w stosunku do składanych wniosków. To dowodzi, iż coraz lepiej umiemy starać się o fundusze, a zarazem wykorzystywać je w odpowiednim celu.

Przedstawiona analiza dowodzi, iż nie ma jednoznacznej odpowiedzi, że fundusze unijne znacznie poprawiły konkurencyjność polskich obszarów wiejskich. Dokonujemy znacznej liczby inwestycji, dużo większej niż byłoby to możliwe bez dodatkowych środków. Staramy się odpowiednio wykorzystywać dane nam możliwości i poprawiać naszą pozycję na arenie innych państw członkowskich. W niektórych aspektach to się udaje, w innych musimy jeszcze włożyć dużo wysiłku.

¹⁹ www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarow-Wiejskich-2014-2020[[dostęp:22.07.2017]]

²⁰ www.prow2007.sbr.pl/index,5,75,pl.html[[dostęp:22.07.2017]]

²¹ A. Katoła, *Wpływ wykorzystania środków unijnych na wzrost konkurencyjności gmin*, Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania w Szczecinie, Szczecin, 2012, s. 174.

BIBLIOGRAFIA

- Encyklopedia PWN 2016 [encyklopedia.pwn.pl]
- GUS, *Obszary Wiejskie w Polsce w 2014 r.*, Warszawa, Olsztyn, 2016.
- GUS, *Obszary Wiejskie w Polsce*, Warszawa, Olsztyn, 2011.
- GUS, *Portrety Polskich Regionów*, Warszawa, 2015.
- GUS, *Rocznik Statystyczny RP*, Warszawa, 2003 - 2016.
- GUS, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Warszawa, 2016.
- Karpińska-Miezielińska W. Smuga T. *Wpływ interwencji z funduszy unijnych na funkcjonowanie przedsiębiorstw i ich konkurencyjność*, CeDeWu, Warszawa, 2015.
- A. Katoła, *Wpływ wykorzystania środków unijnych na wzrost konkurencyjności gmin*, Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania w Szczecinie, Szczecin, 2012.
- Olszańska A., Szymańska J. *Konkurencyjność polskiego rolnictwa na rynku Unii Europejskiej*, Prace Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 2014
- Pierścionek Z. *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN. Warszawa, 2003.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, Warszawa, kwiecień 2017.
- Redmond WA. *Three Modes of Competition in the Marketplace. The American Journal of Economics and Sociology*. Vol 72. No.2 2013.
- Stankiewicz M. J. *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Wyd. II TONiK „Dom organizatora” Toruń, 2005.
- Wilkin J., Nurzyńska I. *Polska wie 2016ś. Raport o stanie wsi*, Wyd. Scholar, Warszawa, 2016.
- Zagórski J. *Ogólna teoria konkurencji*. Wydawnictwo Kazimierza Rudskiego, Warszawa – Łódź, 1947.
- Zieliński K. *Problemy wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa, 2015.
- www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/czym-sa-fundusze-europejskie/
- www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarow-Wiejskich-2014-2020[[dostęp:22.07.2017]]
- www.prow2007.sbr.pl/index,5,75,pl.html[[dostęp:22.07.2017]]

POLSKA WIEŚ PO AKCESJI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Transformacja ustrojowo-systemowa i związany z nią Plan Balcerowicza na początku lat 90. ubiegłego stulecia uwydatniły i pogłębiły problemy polskiego rolnictwa. Przejście od gospodarki nakazowo-rozdzielczej do wolnorynkowej przyczyniło się do pogorszenia warunków życia i pogłębienia bezrobocia na obszarach wiejskich. W stopniowej poprawie sytuacji polskiego rolnictwa po swoistej „terapii szokowej” duży udział miała integracja Polski z Unią Europejską. To dzięki niej polska wieś na trwałe zmieniła swój charakter. Celem artykułu jest ukazanie roli Unii Europejskiej w ewolucji polskiego rolnictwa. Szczególną uwagę poświęcono poprawie konkurencyjności.

POLISH VILLAGE AFTER ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

Summary

Systemic transformation and related to it the Balcerowicz Plan in the early 1990s emphasized and intensified the problems of Polish agriculture. The transition from the command and control economy to the free-market economy has contributed to the deterioration of living conditions and the increase of unemployment in rural areas. The integration of Poland with the European Union made a significant contribution to the gradual improvement of the situation of Polish agriculture after a kind of "shock therapy". As a result, the Polish village has permanently changed its character. The aim of the article is to show the role of the EU in the evolution of Polish agriculture. Particular attention was paid to improving competitiveness.

Keywords: CAP, UE, rural areas

Wstęp

Obecnie największymi graczami na światowych rynkach rolnych są Unia Europejska oraz Stany Zjednoczone. Zarówno Wspólna Polityka Rolna UE (WPR), jak i polityka rolna USA w znacznym stopniu oparte są na wieloaspektowym wspieraniu produkcji rolnej m.in. przez system dopłat bezpośrednich. To prowadzi do pytań: Czy i dlaczego rolnictwo wymaga wsparcia? Czy w przypadku rolnictwa rynek nie sprawdza się jako regulator procesów gospodarczych? W ramach głównego nurtu sformułowano szereg argumentów przemawiających za wspieraniem rolnictwa. Z drugiej strony wielu ekonomistów, m.in. przedstawiciele Public Choice, wskazuje szkodliwość oraz nieefektywność polityki rolnej².

¹ mgr Damian Szymczak – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

² Mam tu na myśli problem renty politycznej, osłabienie bodźców ekonomicznych, psucie reguł rynkowych czy skutki zdrowotne będące konsekwencją genetycznie modyfikowanej żywności. Szerzej na temat negatywnych aspektów polityki rolnej patrz: R. Walczak, W. Puliński, *Polityka rolna a teoria ekonomii i procesy globalizacji* (na

Transformacja ustrojowo–systemowa Polski po 1989 roku na trwałe zmieniła charakter polskiego rolnictwa. Polityka skrajnego liberalizmu obarczona była wysokimi kosztami społecznymi i obniżeniem poziomu życia na wsi, zwłaszcza na obszarach dawnych Państwowych Gospodarstw Rolnych (PGR). Swoistym paradoksem tej sytuacji był fakt, że w tym samym czasie polityka rolna UE była oparta na wieloaspektowym wspieraniu produkcji rolnej m.in. przez dopłaty bezpośrednie i interwencje rynkowe.

Dopiero akcesja Polski do Unii Europejskiej stworzyła nowe możliwości rozwoju i poprawy konkurencyjności polskiej wsi. W latach 2004–2015 Polska w ramach przepływów finansowych otrzymała 122,45 mld Euro³. Obszary wiejskie były niewątpliwie jednym z największych beneficjentów pomocy unijnej. Dzięki wspólnej polityce rolnej i polityce spójności obszary wiejskie w coraz mniejszym stopniu charakteryzują się działalnością rolniczą – nastąpiła swoista dezagregacja wsi. To przyczyniło się do zmiany obrazu polskiej wsi i zmniejszenia różnic rozwojowych między obszarami wiejskimi a miastem.

Celem artykułu jest ukazanie, jak na kształt współczesnej wsi⁴ i jej konkurencyjność wpłynęła akcesja Polski do UE. W części pierwszej autor ukazuje najważniejsze przesłanki interwencjonizmu rolnego sformułowane w ramach głównego nurtu ekonomii. Scharakteryzowano również problemy polskiego rolnictwa związane z transformacją gospodarczą oraz stopniową integracją z UE. Z kolei w drugiej części dokonano analizy i interpretacji efektów WPR UE oraz jej wpływu na konkurencyjność obszarów wiejskich.

1. Przesłanki interwencjonizmu w rolnictwie

Powszechne przekonanie, że rynek jest najlepszym regulatorem procesów gospodarczych, zdaje się nie mieć zastosowania w polityce rolnej. Nie istnieje na świecie państwo, które nie prowadzi polityki rolnej. Jak pokazują dane OECD, wskaźnik subsydiowania producenta (*PSE - Producer Subsidy Equivalen*) wciąż stanowi istotną część dochodu współczesnego rolnika. Za rok 2016 na terenie Unii Europejskiej wyniósł 21%⁵. Warto zauważyć, że w przypadku Polski udział dotacji w dochodzie był wyższy niż średnia Unijna i wyniósł 50%⁶.

Polityka rolna od zawsze była jedną z najważniejszych polityk sektorowych państwa. Adam Smith w swoim *opus magnum* wielokrotnie podkreślał rolę i znaczenie rolnictwa. W opinii ojca ekonomii rozwój wsi powinien stanowić priorytet rozwoju każdej społeczności. Jedną z podstawowych przesłanek na rzecz wspierania rolnictwa był w jego opinii fakt, że

przykładzie wspólnej polityki rolnej unii europejskiej i polityki rolnej USA) [w:] „Globalizacja, polityka, etyka”, t. III, 2013, s. 21–48. Z kolei na temat renty politycznej szerzej: J. Wilkin, *Pogoń za rentą zapomocą mechanizmów politycznych* [w:] *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*, pod red. J. Wilkin, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2012, s. 221–237.

³J. Wilkin, *Polska wieś na tle kraju i Europy – synteza raportu* [w:] *Polska wieś 2016. Raport o stanie wsi*, pod red. J. Wilkin, I. Nurzyńska, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2016, s. 15.

⁴ W tekście pojęcia „obszary wiejskie” oraz „wieś” będą stosowane zamiennie. Używając tych pojęć autor ma na myśli obszary, które w myśl granic administracyjnych nie znajdują się na terenie miasta.

⁵ Na podstawie danych OECD. Por. <http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/producerandconsumersupportestimatesdatabase.html> [dostęp: 28.08 2016].

⁶ J. Wilkin, *op. cit.*, s. 16.

obszary wiejskie dostarczają towarów, które są niezbędne do utrzymania, a miasto nie potrafi samodzielnie wytworzyć⁷. Po ponad 250 latach od publikacji *Bogactwa Narodów* wieś utraciła na znaczeniu. Jednak współcześnie wciąż występuje interwencjonizm rolny. Nie istnieje na świecie wysoko rozwinięte państwo, które nie prowadziło polityki rolnej. W ramach głównego nurtu ekonomii można wymienić szereg argumentów przemawiających na rzecz wspierania rolnictwa. Najważniejsze z nich to:

- 1) Niedoskonałość rynków rolnych i fakt występowania tzw. zawodności rynku (*market failure*). W przypadku rynków rolnych rynek nie zawsze sprawdza się w roli regulatora procesów gospodarczych. Przejawami tego są m.in. monopolizacja oraz niesprawiedliwy podział dochodów⁸.
- 2) Kwestia agrarna – zapóźnienie technologiczne rolnictwa, które nie oferuje nowych rozwiązań naukowo-technicznych, lecz jest ich konsumentem⁹.
- 3) Konieczność oraz przydatność bezpłatnego dostarczania dóbr o charakterze publicznym, takich jak czyste powietrze czy walory krajobrazowe¹⁰.
- 4) Przymus konsumpcji żywności¹¹.
- 5) Naturalne ograniczenia wynikające z specyfiki produkcji, takie jak: niemobliwość ziemi, sezonowość produkcji czy uzależnienie od przyrody¹².
- 6) Dysproporcje dochodowe między rolnikami a innymi grupami społecznymi¹³.
- 7) Tzw. efekt Kinga – w przypadku klęski urodzaju spadek cen następuje szybciej niż wzrost podaży¹⁴.
- 8) Rynkowe upośledzenie rolnictwa – z powodu nabywania żywności przetworzonej w coraz większym stopniu następuje spadek udziału rolnictwa w produkcji ostatecznego dobra. W efekcie pozarolnicze działy sektora żywnościowego np. przetwórczo przechwytyją nadwyżkę ekonomiczną¹⁵.
- 9) Wielofunkcyjność rolnictwa – produkty, które powstają w rolnictwie i trafiają na rynek, stanowią jedynie część wartości wsi. Należy pamiętać, rolnictwo zapewnia bezpieczeństwo żywnościowe. Likwidacja rolnictwa skutkowałaby negatywnymi skutkami ekologicznymi, społecznymi oraz kulturowymi¹⁶.

⁷A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015, t. 1, s. 432.

⁸J. Wilkin, *op. cit.*, s. 19.

⁹W. Puliński, *Polityka rolna – aspekty teoretyczne i praktyczne* [w:] *Polityczna kreacja ładu ekonomicznego*, pod red. M. Kalinowski, A. Pieczewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 212. Szerzej na temat kwestii agrarnej patrz: J. S. Zegar, *Esej o kwestii agrarnej* [w:] *Ekonomia jest piękna? Księga dedykowana Profesorowi Jerzemu Wilkinowi*, pod red. Ł. Hardt, D. Milczarek–Andrzejewska, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2015, s. 455–470.

¹⁰W. Puliński, *op. cit.*, s. 212.

¹¹*Ibidem*.

¹²*Ibidem*, s. 211.

¹³J. Wilkin, *op. cit.*, s. 16.

¹⁴W. Puliński, *op. cit.*, s. 213.

¹⁵*Ibidem*, s. 214.

¹⁶J. Wilkin, *Polskie rolnictwo oplaca się dotować*, PAP, Warszawa 2015.

2. Polska wieś przed akcesją i po akcesji do UE

Polska wieś na początku lat 90. XX wieku zmuszona była odnaleźć się w nowych realiach, powstałych po transformacji systemowo–ustrojowej. W ramach transformacji gospodarczej nastąpiło przejście od gospodarki centralnie planowanej do wolnorynkowej. Podstawę przemian stanowił tzw. Plan Balcerowicza opracowany przez ówczesnego ministra finansów Leszka Balcerowicza. W odniesieniu do obszarów wiejskich najważniejsze zmiany w planie Balcerowicza stanowiły przemiany własnościowe (głównie prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych, czego skutkiem była stopniowa likwidacja PGR-ów) oraz „uwolnienie cen”¹⁷.

Konsekwencje Planu Balcerowicza w odniesieniu do obszarów wiejskich były bardzo negatywne. Jak pisze Izabela Bukraba-Rylska: “Przyjęte w latach dziewięćdziesiątych XX w. rozwiązania (przede wszystkim prywatyzacja całego sektora – likwidacja PGR-ów – i ograniczenie roli państwa) pozostawały w jaskrawej sprzeczności z zasadami obowiązującymi w krajach Unii i dlatego zamiast praktykowanego tam wielostronnego wsparcia rolnictwa (przez subsydiowanie eksportu, wprowadzenie interwencji rynkowych czy dotowanie dochodów producentów) wybrano politykę skrajnego liberalizmu”¹⁸. Z kolei Jerzy Wilkin dodaje: “W pierwszych miesiącach transformacji **nie mieliśmy żadnej polityki rolnej ani wsparcia dla rolnictwa**. Pojawiła się próżnia systemowa i regulacyjna. W 1990 roku myśmy całkowicie otworzyli granice. Polska była wówczas najbardziej otwartym krajem Europy, co oczywiście miało też swoje dobre strony. Jednak wszystko to razem złożyło się na bardzo trudną sytuację, w jakiej znalazły się wieś i rolnictwo”¹⁹.

Koniunktura w rolnictwie na początku lat 90. miała charakter zmienny bez określonego trendu (tabela 1). Do głównych przyczyn trudności rolnictwa należały: złe warunki atmosferyczne, zmniejszenie nakładów finansowych na rolnictwo ze strony państwa, zbyt wielki import płodów rolnych oraz niskie dochody w tej gałęzi gospodarki. W efekcie nastąpił znaczny spadek wydajności pracy. W przypadku zbóż podstawowych z 1 ha zebrano 33,2q w 1990. W roku 1997 nastąpił spadek do 28,3q z 1 ha. Ponadto ujawniło się zacofanie agrotechniczne, czego przykładem może być wykorzystanie ciągników rolniczych. W 1990 jeden ciągnik przypadał na 16 ha upraw, a w 1997 na 14 ha²⁰.

Tabela 1. Dynamika globalnej produkcji rolniczej w latach 1990 – 1998.

Produkcja	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	Rok poprzedni = 100							
Globalna	98,4	87,3	106,8	90,7	110,7	107,7	99,8	105,9
Roślinna	97,2	78,8	123,2	85,1	112,2	101,7	95,8	109,2
Zwierzęca	99,6	95,9	88,9	99,3	108,7	99,2	105,4	102,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Skodlarski, *Zarys historii gospodarczej Polski*, PWN, Warszawa 2000, s. 556.

¹⁷ J. Skodlarski, *Zarys historii gospodarczej Polski*, PWN, Warszawa 2000, s. 536–544.

¹⁸ I. Bukraba-Rylska, *Polska wieś w Uni Europejskiej: pytanie o wielką narrację* [w:] *Ekonomia...*, op. cit., s. 294.

¹⁹ J. Wilkin, op. cit.

²⁰ J. Skodlarski, op. cit., s. 555–557.

Obecnie po ponad 10 latach członkostwa Polski w UE trudno jednoznacznie ocenić kondycję polskiego rolnictwa. Pomimo poprawy w wielu aspektach nadal istnieją dystanse rozwojowe między polską wsią, a rolnictwem wysoko rozwiniętych państw UE²¹.

Niewątpliwie do pozytywnych aspektów polskiego rolnictwa należy zaliczyć:

- 1) Konkurencyjność i dynamiczny rozwój sektora rolno-żywnościowego²²;
- 2) Dodatni bilans między środkami wpłaconymi do budżetu UE, a środkami otrzymanymi w ramach funduszy. W roku 2015 na rozwój polskiego rolnictwa Polska otrzymała 5,3 mld euro (jeśli dodamy do tego fundusze w ramach Funduszu Spójności, kwota ta wyniosła niemal 13 mld euro). Łącznie w latach 2004 – 2015 w ramach WPR Polska otrzymała prawie 40 mld euro, w tym aż 21 mld na dopłaty bezpośrednie²³.
- 3) Stosunkowo duży udział rolnictwa w wytwarzaniu PKB w porównaniu z innymi wysoko rozwiniętymi państwami Uni. W przypadku Polski udział rolnictwa w wytworzeniu PKB za rok 2015 wyniósł 2,6%. W innych państwach spadł do poziomu poniżej 1%²⁴.
- 4) Rodzinny charakter polskiego rolnictwa – wieś można uznać za ostoję tradycyjnych wartości i tradycji²⁵.
- 5) Dochody na obszarach wiejskich w przeliczeniu na osobę wynoszą około 82% średniej krajowej. Biorąc pod uwagę, że na wsi w większym stopniu niż w mieście występuje szara strefa, samozaopatrzenie w produkty żywnościowe oraz są niższe koszty życia można stwierdzić, że dochody na wsi nie różnią się istotnie od tych uzyskiwanych w mieście²⁶.
- 6) Stopniowe zacieranie podziału na Polskę A i Polskę B pod kątem dochodów, infrastruktury czy dostępu do edukacji²⁷.
- 7) Obszary wiejskie na terenie Polski pozwalają zachować różnorodność biologiczną, która ma unikatowy charakter w skali współczesnej Europy²⁸.
- 8) Polskie rolnictwo ma ogromny potencjał w zakresie produkcji surowców energetycznych (zwłaszcza biomasy), co w przyszłości może dać jej samowystarczalność energetyczną i poprawić bezpieczeństwo energetyczne całego państwa²⁹.

Jednak mimo poprawy w wielu aspektach polska wieś wciąż zmaga się z wieloma problemami, które w większości powstały w okresie transformacji ustrojowej. Wśród najistotniejszych należy wymienić:

²¹ Prawdopodobnie najszerzą charakterystykę polskiej wsi można odnaleźć w raportach Fundacji na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (*FDPA- Foundation for the Development of Polish Agriculture*). Zob. *Polska Wieś...*, *op. cit.*

²²J. Wilkin, *Polska wieś...*, *op. cit.*, s. 15.

²³Ibidem.

²⁴A. Baer-Nawrocka, W. Pocza, *Polskie rolnictwo na tle rolnictwa Uni Europejskiej* [w:] *Polska wieś...*, *op. cit.*, s. 82.

²⁵Szerzej na temat funkcji obszarów wiejskich zob. E. Niedzielski, *Fukcje obszarów i ich rozwój* [w:] „Zagadnienia ekonomiki rolnej”, nr 2, 2015, s. 84–93.

²⁶Warto zauważyć, że na wsi wg danych GUS zadowolenie z życia wśród mieszkańców jest dość wysokie i w roku 2015 wyniosło 80,6% (średnia krajowa wyniosła 78,4%), Zob.

http://www.agronews.com.pl/pl/0,0,22379,jak_sie_zyje_na_wsi_wyniki_badania.html [dostęp: 25.07. 2017].

²⁷J. Wilkin, *op. cit.*, s. 15.

²⁸P. Gradziuk, *Znaczenie rolnictwa i obszarów wiejskich dla poprawy sytuacji ekologicznej i struktury energetycznej kraju* [w:] *Polska wieś...*, *op. cit.*, s. 183.

²⁹Ibidem, s. 207.

- 1) Mała liczba gospodarstw wielkopowierzchniowych (powyżej 50 ha), które obecnie stanowią około 30% wszystkich gospodarstw. W większości państw unijnych udział ten kształtuje się na poziomie 80 – 90%³⁰.
- 2) Ubytek użytków rolnych – w latach 2002 – 2014 obszar gruntów rolnych zmalał o 2,3 mln ha³¹.
- 3) Przerost zatrudnienia przy jednoczesnym braku pozarolniczych miejsc pracy na obszarach wiejskich³². W ciągu ostatnich 10 lat na wsi powstały zaledwie 53 tysiące nowych miejsc pracy, które nie były związane z rolnictwem³³.
- 4) Gorsze wyposażenie w czynniki produkcyjne: ziemię oraz kapitał. W przypadku Polski jest ono trzykrotnie niższe niż średnia unijna. Równie niska jest wydajność pracy, która wynosi około 30% średniej unijnej.
- 5) Około 60% osób żyjących w skrajnym ubóstwie to mieszkańcy wsi³⁴. Elżbieta Tarkowska zwraca uwagę na fakt, że najtrudniejsza sytuacja występuje na obszarach dawnych PGR-ów, które obecnie są uznawane za modelowy przykład tzw. „enklaw biedy”³⁵.

Część z przytoczonych powyżej aspektów i statystyk dotyczących polskiego rolnictwa ciężko jednoznacznie zakwalifikować jako pozytywne bądź negatywne. Zwłaszcza jest nim wskaźnik PSE. Biorąc pod uwagę, że dochód polskiego rolnika w aż 50% jest efektem WPR, nasuwa się pytanie: czy polityka sektorowa wspierająca rolnictwo powinna w tak dużym stopniu opierać się na subsydiowaniu produkcji rolnej?

Kolejną kwestią jest struktura gospodarstw rolnym pod kątem wielkości. W Polsce zaledwie 30% użytków rolnych to gospodarstwa powyżej 50%. Pod tym kątem Polska odbiega znacznie od innych państw UE – jednak należy pamiętać, że duża liczba drobnych gospodarstw pozwala zachować rodzinny charakter gospodarstw rolnych – ma duże znaczenie kulturowe i społeczne.

3. Wspólna polityka rolna UE i jej wpływ na obszary wiejskie

WPR stanowi obecnie jedną z najważniejszych polityk sektorowych UE. W latach 50. XX wieku, gdy powstawały Wspólnoty Europejskie, rolnictwo miało znaczny udział w tworzeniu PKB, który kształtował się na poziomie 10%, a 18 mln – ponad 25% siły roboczej UE było zatrudnione w rolnictwie. Dlatego rolnictwo stanowiło ważny sektor gospodarek europejskich, który nie mógł być pominięty w traktacie rzymskim powołującym do życia Europejską Wspólnotę Gospodarczą³⁶.

³⁰A. Baer-Nawrocka, W. Poczta, *op. cit.*, s. 90–91.

³¹J. Wilkin, *op. cit.*, s. 14.

³²I. Nurzyńska, *Polska wieś i rolnictwo jako beneficjenci funduszy Unii Europejskich* [w:] *Polska wieś...*, *op. cit.*, s. 109.

³³J. S. Zegar, B. Chmielewska, *Dochody ludności wiejskiej: źródła, zróżnicowanie i zakres ubóstwa* [w:] *Polska wieś...*, *op. cit.*, s. 109.

³⁴Ibidem, s. 140.

³⁵E. Tarkowska, *Ubóstwo bez miary* [w:] „Kontakt”, nr 27, 2014, s. 6.

³⁶*Europeistyka w zarysie*, pod red. A. Z. Nowak, D. Milczarek, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 272.

W myśl art. 33. Traktatu o utworzeniu Wspólnoty Europejskiej głównymi celami WPR są:

- 1) Wzrost wydajności rolnictwa dzięki wpięciu postępu technicznego, optymalizację czynników produkcji oraz racjonalizację produkcji rolnej;
- 2) Zapewnienie lepszego poziomu życia na obszarach wiejskich za pomocą wzrostu dochodów uzyskiwanych z działalności rolniczej;
- 3) Stabilizacja rynków produktów rolnych;
- 4) Zapewnienie bezpieczeństwa dostaw oraz cen dostępnych dla konsumentów³⁷.

Wraz z ustanowieniem WPR wprowadzono trzy zasady, na których opiera się jej realizacja. Są to:

- 1) Zasada wspólnego rynku – produkty wytworzone na terenie UE mają pierwszeństwo zbytu na wspólnym rynku. W tym celu występuje swoboda przepływu towarów rolnych i zakaz stosowania ceł, ograniczeń ilościowych i innych środków ochrony rynków narodowych o charakterze cło podobnym. Natomiast w przypadku handlu z krajami trzecimi obowiązuje wspólna taryfa celna.
- 2) Zasada preferowania wspólnoty – produkty rolne wytworzone na terenie Unii mają pierwszeństwo zbytu na wewnętrznym rynku.
- 3) Zasada solidarności finansowej – wszystkie państwa członkowskie są zobowiązane do ponoszenia kosztów WPR niezależnie od znaczenia i wielkości ich sektora rolnego³⁸.

W celu zapewnienia zobowiązań zawartych w traktatach wprowadzono system regulacji instrumentów WPR. Stanowią go dwa filary: I filar – wspólna organizacja rynku, II filar – rozwój obszarów wiejskich. Do instrumentów I filaru zaliczają się: cła, kontyngenty celne, zakupy i ceny interwencyjne, subsydia eksportowe, dopłaty bezpośrednie oraz system kwot (np. mleczne, cukrowe). Z kolei instrumenty w ramach II filaru można podzielić na trzy grupy. W ramach pierwszej występują instrumenty towarzyszące, tj. renty strukturalne, dotacje dla gospodarstw na terenach niekorzystnych pod kątem warunków naturalnych, programy rolnośrodowiskowe oraz programy wspierania gospodarki leśnej. Druga grupa składa się z instrumentów na modernizację i dywersyfikację gospodarstw rolnych, tj. wsparcia inwestycji, programu pomocy dla młodych rolników, szkoleń zawodowych oraz wsparcie inwestycji mających na celu poprawę przetwórstwa i sprzedaży produktów rolnych. Ostatnia grupa instrumentów w ramach II filaru to działania mające na celu szeroko rozumiany rozwój wsi m.in. przez rozwój agroturystyki, ochronę dziedzictwa kulturowego wsi oraz ochronę środowiska naturalnego³⁹.

Od czasu ustanowienia WPR w 1952 kilkakrotnie wprowadzono reformy, które miały skorygować niedostatki WPR i dostosować ją do zmieniających się realiów. Najważniejsze z nich to reforma MacSharry'ego oraz *Agenda 2000*.

Pierwsze środki finansowego wsparcia dla polskiego rolnictwa napłynęły w ramach programu przedakcesyjnego SAPARD (*Special Accession Programme for Agriculture and*

³⁷W. Puliński, *Polityka rolna wspólnot europejskich* [w:] „Folia oeconomica”, nr 169, 2003, s. 98–99.

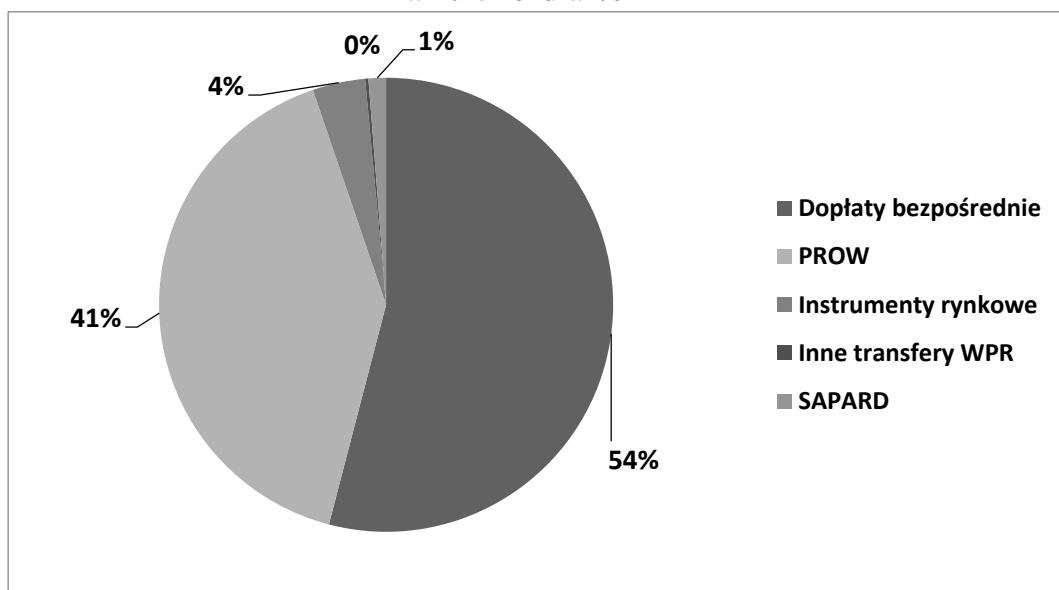
³⁸*Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej*, pod red. H. Simbierowicz, PWN, Warszawa 2005, s. 170.

³⁹*Kompendium...*, op. cit., s. 173–182.

Rural Development). Łącznie w latach 2004 – 2015 z środków WPR Polska otrzymała 39 mld euro⁴⁰.

W ramach obecnej perspektywy finansowania na lata 2014 – 2020 na wydatki związane z WPR Polska po raz drugi z rzędu jest jednym z największych beneficjentów⁴¹. Pod kątem poprawy konkurencyjności obszarów wiejskich warto zwrócić uwagę, że Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) stanowi aż 41% unijnego budżetu w ramach WPR (Wykres 1). Jednocześnie niepokojący wydaje się fakt, że największy udział w WPR w dalszym ciągu stanowią dopłaty bezpośrednie (54%). Zdaniem autora tak duży udział ukazuje największą bolączkę WPR. Jest nim nieumiejętność zapewnienia w pełni samodzielnego dochodu, który nie będzie uzależniony od polityki rolnej państwa/unii. Bardziej wskazany byłby nacisk na rozwój przedsiębiorczości niezwiązanej z produkcją rolną oraz poprawę konkurencyjności produkcji rolnej dzięki zwiększeniu wydajności.

Wykres 1. Struktura skumulowanych transferów z budżetu UE w ramach WPR w 2015 roku w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Polska Wieś 2016. Raport o stanie wsi*, red. J. Wilkin, I. Nurzyńska Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016, s. 15.

Wnioski

Akcesja Polski do Unii Europejskiej na trwałe zmieniła charakter polskiej wsi – stała się mniej rolnicza. Nastąpiło swoiste przededefiniowanie wyrażenia obszary wiejskie. W efekcie nastąpiła również zmiana porządanego rozwoju obszarów wiejskich w kierunku obszaru, który

⁴⁰I. Nurzyńska, *op. cit.*, s. 128.

⁴¹Ibidem, s. 107.

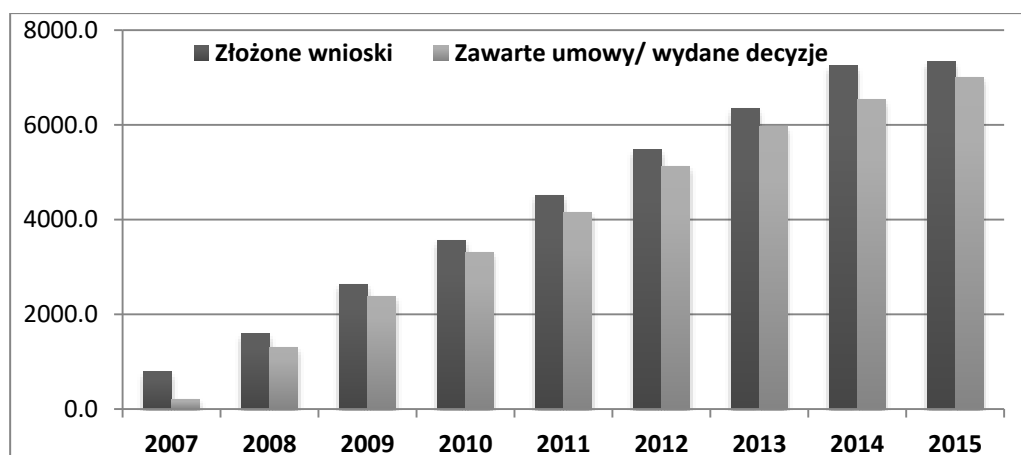
zajmuje się nie tylko produkcją żywności, lecz także stanowi atrakcyjne miejsce do zamieszkania oraz ostoję tradycyjnych wartości.

Mimo znacznej poprawy sytuacji na wsi nie udało się rozwiązać wielu problemów. Fakt, że obecne zarobki na obszarach wiejskich stanowią 82% średniej krajowej, wynika w dużej mierze z subsydiowania rolnictwa⁴². Przypadek Polski⁴³ pokazuje, że bez pomocy unijnej dochody polskiego rolnika byłyby o połowę niższe – oznacza to, że w dalszym ciągu nie rozwiązano skutecznie jednego z podstawowych problemów polskiego rolnictwa – zbyt niskich dochodów.

Nowa perspektywa finansowa na lata 2014-2020⁴⁴ powinna pogłębić dalszy rozwój obszarów wiejskich. Niezwykle istotnym elementem jest rozwój przedsiębiorczości nie związanej z produkcją rolną. W kontekście poprawy konkurencyjności obszarów wiejskich niezwykle ważne będą zadania jednej z osi PROW 2014-2020, której celem jest poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego. Środki publiczne przeznaczone na realizację PROW 2014-2020 wyniosą 13,6 mld euro, w tym: 8,7 mld z budżetu UE (EFRROW) i 4 mld euro wkładu krajowego⁴⁵.

Z roku na rok pojawia się więcej wniosków (wykres 2), więcej inicjatyw, a jakość życia na obszarach wiejskich poprawia się. Polska wieś „nauczyła się” korzystać z środków unijnych. Dowodzi to silnego związku między polską wsią a UE, ukazując jednocześnie, że odpowiednie wspieranie rolnictwa decyduje o jego konkurencyjności. Dlatego w najbliższej przyszłości bardzo ważnym aspektem decydującym o dalszej poprawie konkurencyjności będzie umiejętność wykorzystania funduszy w kierunkach niezwiązanych stricte z produkcją rolną.

Wykres 2. Liczba złożonych wniosków oraz zawartych umów/ wydanych decyzji (narastająco)



⁴² Mam tu na myśli działalność stricte związaną z rolnictwem.

⁴³ PSE na poziomie 51%.

⁴⁴ Szerszej charakterystyki PROW na lata 2014-2020 dokonała Ewa Hamerla w rozdziale *Fundusze europejskie a konkurencyjność obszarów wiejskich w Polsce* w niniejszej książce.

⁴⁵ <http://www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarow-Wiejskich-2014-2020> [dostęp: 25.07.2017].

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARiMR [dostęp:22.08.2017].

BIBLIOGRAFIA

Ekonomia jest piękna? Księga dedykowana Profesorowi Jerzemu Wilkinowi, pod red. Ł. Hardt, D. Milczarek–Andrzejewska, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2015.

Europeistyka w zarysie, pod red. A. Z. Nowak, D. Milczarek, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.

Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej, pod red. H. Simbierowicz, PWN, Warszawa 2005.

Niedzielski E., *Fukcje obszarów i ich rozwój* [w:] „Zagadnienia ekonomiki rolnej”, nr 2, 2015, s. 84-93.

Polska wieś 2016. Raport o stanie wsi, pod red. J. Wilkin, I. Nurzyńska, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2016.

Puliński W., *Polityka rolna – aspekty teoretyczne i praktyczne* [w:] *Polityczna kreacja ladu ekopnomicznego*, pod red. M. Kalinowski, A. Pieczewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 203–222.

Puliński W., *Polityka rolna wspólnot europejskich* [w:] „Folia oeconomica”, nr 169, 2003, s. 97–123.

Skodlarski J., *Zarys historii gospodarczej Polski*, PWN, Warszawa 2000.

Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.

Tarkowska E., *Ubóstwo bez miary* [w:] „Kontakt”, nr 27, 2014, s. 6.

Walczak R., Puliński W., *Polityka rolna a teoria ekonomii i procesy globalizacji (na przykładzie wspólnej polityki rolnej uni europejskiej i polityki rolnej USA)* [w:] „Globalizacja, polityka, etyka”, t. III, 2013, s. 21–48.

Wilkin J., *Pogoń za rentą zapomocą mechanizmów politycznych* [w:] *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*, pod red. J. Wilkin, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2012, s. 221–237.

Wilkin J., *Polskie rolnictwo oplaca się dotować*, PAP, Warszawa 2015.

<http://www.minrol.gov.pl/> [Ministerstwo rolnictwa]

<http://www.arimr.gov.pl/> [Agencja Restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa].

<http://www.agronews.com.pl> [Agronewns].

<http://www.oecd.org/> [OEC].

Część III

**CZYNNIKI WZROSTU
KONKURENCYJNOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW**

*Andrzej Cieřlik¹,
Jan Jakub Michałek²*

INNOWACJE A DZIAŁALNOŚĆ EKSPORTOWA PRZEDSIĘBIORSTW Z KRAJÓW BAŁTYCKICH

Streszczenie

Celem niniejszej pracy jest empiryczna weryfikacja hipotezy mówiącej o znaczeniu innowacji dla zaangażowania firm w działalność eksportową przy wykorzystaniu danych na poziomie firm dla trzech krajów bałtyckich oraz modelu probitowego. W pracy badamy, czy można potwierdzić przewidywania modelu Melitza (2003) postulującego występowanie dodatniej zależności między produktywnością firm a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu, biorąc pod uwagę działalność badawczo-rozwojową firm oraz inne miary działalności innowacyjnej. Dobór zmiennych kontrolnych, takich jak wielkość firmy, zaangażowanie kapitału ludzkiego czy też umiędzynarodowienie firm, mierzone udziałem kapitału zagranicznego i wykorzystaniem zagranicznych licencji jest zgodny z wcześniejszymi badaniami empirycznymi prowadzonymi na poziomie firm. Uzyskane przez nas wyniki empiryczne jednoznacznie potwierdzają rolę wydatków na działalność badawczo-rozwojową, natomiast wyniki uzyskane dla poszczególnych typów innowacji są raczej niejednoznaczne.

INNOVATIONS AND EXPORT ACTIVITY OF ENTERPRISES FROM BALTIC STATES

Summary

The aim of this paper is to verify empirically the hypothesis concerning the importance of innovations for engaging companies in export business using firm-level data for three Baltic states and the probit model. In this paper we examine whether it is possible to confirm the predictions of the Melitz (2003) model postulating the occurrence of a positive relationship between firm productivity and the likelihood of exporting taking into consideration the research and development activity of firms and other measures of innovations. The selection of explanatory variables such as firm size, the use of human capital or firm internationalization measured by the share of foreign capital and the use of foreign licenses is consistent with previous empirical studies conducted at the firm level. Our empirical results unambiguously confirm the role of R&D expenditures, while the results obtained for various types of innovations are rather ambiguous.

Keywords: Baltic firms, export performance, innovation.

Wstęp

Innowacyjność jest obecnie jednym ze kluczowych haseł związanych z modernizacją i rozwojem gospodarki Unii Europejskiej (UE) oraz jej poszczególnych krajów członkowskich. Jednym z kluczowych elementów działalności innowacyjnej, która była przedmiotem wcześniejszych badań dla starych krajów członkowskich UE, jest działalność badawczo-

¹ Prof. dr hab. Andrzej Cieřlik – Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

² Prof. dr hab. Jan Jakub Michałek – Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

rozwojowa (B+R). Działalność ta polega na systematycznej pracy twórczej zmierzającej do powiększenia zasobów wiedzy firmy i praktycznego jej wykorzystania. Efektem B+R może być poprawa efektywności działalności firmy. W świetle najnowszego nurtu w teorii handlu zagranicznego produktywność firm ma kluczowe znaczenie dla ich zaangażowania na rynkach zagranicznych. W szczególności model Melitza (2003), będący podstawą tego nurtu, wskazuje na istnienie związku między produktywnością firm a ich działalnością eksportową. Analiza strumieni handlu w oparciu o model Melitza (2003) jest znacznie bliższa rzeczywistości w porównaniu z analizami opartymi na wcześniejszych modelach nowej teorii handlu zapoczątkowanej przez Krugmana (1979, 1980).

Miarami działalności innowacyjnej firm mogą być jednak nie tylko wydatki na B+R, ale również jej efekty, takie jak posiadanie patentów czy udział produktów nowych w całości sprzedaży firm. Z powyższych względów w niniejszym badaniu empirycznym, przeprowadzonym dla przedsiębiorstw z trzech krajów bałtyckich, analizujemy związki pomiędzy B+R oraz innymi miarami działalności innowacyjnej i ich eksportem. Głównym celem niniejszej pracy jest empiryczna weryfikacja hipotezy wynikającej z rozszerzonego modelu Melitza (2003), mówiącej o pozytywnym związku między działalnością innowacyjną firm a ich zaangażowaniem w działalność eksportową, przy użyciu danych na poziomie firm. Główną miarą innowacyjności, podobnie jak we wcześniejszych badaniach dla innych krajów, jest poziom wydatków firm na działalność badawczo-rozwojową (R&D) w stosunku do wielkości ich sprzedaży. Ponadto w naszym badaniu podjęta zostanie także próba rozróżnienia między różnymi typami innowacji.

Struktura niniejszej pracy jest następująca. W następnej części prezentujemy przegląd wcześniejszych badań empirycznych poświęconych relacjom między innowacyjnością a działalnością eksportową w obrębie najnowszego nurtu w teorii handlu, prowadzonych przy użyciu danych indywidualnych na poziomie firm. W kolejnej części omawiamy źródła danych statystycznych oraz wykorzystaną metodę badawczą. Następnie przedstawiamy uzyskane przez nas oryginalne wyniki własnych prac badawczych. Na zakończenie prezentujemy wnioski końcowe oraz potencjalnie owocne kierunki przyszłych badań.

1. Przegląd literatury

W świetle modeli teoretycznych działalność innowacyjna firm prowadząca do wzrostu produktywności ma kluczowe znaczenie dla ich decyzji eksportowych. W modelach należących do nowego nurtu w teorii handlu zagranicznego, takich jak prace Melitza (2003) oraz Grossmana et al. (2006), firmy najmniej produktywne wychodzą z rynku, a najbardziej produktywne dostarczają swoje produkty zarówno na rynek krajowy, jak i zagraniczny, firmy zaś z pośrednim poziomem produktywności dostarczają produkty tylko dla konsumentów krajowych. Z kolei Atkeson i Burstein (2007) oraz Constantini i Melitz (2008) opracowali dynamiczne modele sektorowe, by sformalizować związki między produktywnością, eksportem a rozwojem nowych technologii. W tych modelach produktywność różnicuje firmy,

a jej rozwój jest determinowany endogenicznie - na poziomie firmy - poprzez działalność innowacyjną.

Empiryczna analiza strumieni handlu w oparciu o przewidywania modeli heterogenicznych firm nie jest łatwa do przeprowadzenia ze względu na konieczność posiadania dostępu do jednostkowych danych dotyczących zarówno aktywności innowacyjnej, jak i eksportu poszczególnych firm. Niestety, jak dotąd dane takie są nie zawsze zbierane w poszczególnych krajach, a jeszcze rzadziej udostępniane ogółowi ekonomistów do prowadzenia badań.³ Niemniej jednak istnieje już całkiem pokaźna literatura empiryczna analizująca na poziomie firm wpływ innowacji na eksport. Większość dotychczasowych badań koncentruje się na wydatkach na B+R jako głównym wskaźniku innowacyjności.⁴ Badania empiryczne korzystające z tej miary innowacyjności nie doprowadziły jednak do jednoznacznych wniosków na temat ich znaczenia dla eksportu.⁵

W kontekście nowszych badań opartych na danych indywidualnych dla firm europejskich kluczowe znaczenie mają wyniki uzyskane w ramach projektu *EFIGE European Firms in a Global Economy* (2010). W sumie badaniem tym objętych było ponad 14 tysięcy firm w latach 2008-2009.⁶ Z naszego punktu widzenia najbardziej interesujące są empiryczne zależności między innowacyjnością firm a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu. Z badania *EFIGE* (2010) wynika wyraźnie, że firmy europejskie charakteryzujące się większymi wydatkami na badania i rozwój (B+R), większą innowacyjnością produktową oraz większym odsetkiem zatrudnionych z wyższym wykształceniem, mają większe szanse na podjęcie eksportu.⁷ Niestety powyższych wniosków nie można było zweryfikować w stosunku do firm z krajów bałtyckich, które nie były objęte badaniem w ramach projektu *EFIGE*.

Ponadto istnieją także badania wykorzystujące dane dotyczące samych efektów innowacji.⁸ Badania te prowadzone są zazwyczaj oddzielnie dla poszczególnych rodzajów innowacji i koncentrują się głównie na innowacyjności produktowej oraz procesowej. Badania na poziomie firm, które analizowały bezpośrednie skutki innowacji dla eksportu, należą jednak do wyjątków. W jednej z najwcześniejszych prac powstałych w oparciu o dane indywidualne Wagner (1996), bazując na próbie firm w Dolnej Saksonii, stwierdził pozytywny wpływ nowych produktów na eksport. Do podobnych wniosków doszła Wakelin (1998), która przy użyciu danych dla firm brytyjskich odnotowała pozytywny wpływ innowacji na eksport.

Podobne badania dla innych krajów członkowskich Unii Europejskiej prowadzone były m.in. przez Van Beveren i Vandebussche (2010) dla firm belgijskich, Caldera (2010), Cassiman et al. (2010) dla firm hiszpańskich oraz Damjana et al. (2010) dla firm słoweńskich. Z powyższych badań wynika, że największe znaczenie dla eksportu firm pochodzących ze

³ Głównym powodem ograniczonego dostępu do tych danych jest obawa o naruszenie tajemnicy statystycznej w przypadku możliwości jednoznacznej identyfikacji poszczególnych firm.

⁴ Patrz m.in. wczesne prace autorstwa Hirsch i Bijaoui, 1985 oraz Basile, 2001.

⁵ Por.: przegląd literatury w Ebling i Janz, 1999.

⁶ Projekt *EFIGE* był prowadzony przez kilka instytucji naukowych i finansowany przez Komisję Europejską oraz bank Unicredito.

⁷ Patrz *EFIGE* (2010), str. 13.

⁸ Patrz, między innymi, prace autorstwa Wakelin, 1998; Bernard i Jansen, 1999; Roper i Love, 2002; Lachenmaier i Mann, 2006.

krajów UE-15 mają innowacje produktowe, a nie procesowe. Z kolei w przypadku firm słoweńskich nie wykryto bezpośredniego związku między innowacjami procesowymi i procesowymi a decyzją o podjęciu eksportu; stwierdzono natomiast, że wejście na rynki zagraniczne pobudza innowacje procesowe.

Jak dotąd badania dotyczące determinant działalności eksportowej firm z krajów bałtyckich są stosunkowo rzadkie. Do nielicznych wyjątków można zaliczyć prace Cieślika et al. (2013; 2014a,b; 2015) oraz Putniņa (2013). Większość z nich potwierdza główne wnioski płynące z nowego nurtu w nowej teorii handlu dotyczące roli produktywności jako istotnego czynnika determinującego strategię wejścia firm na rynki zagraniczne. Jednak badania te są często oparte o krajowe próbki firm i narodowe sposoby gromadzenia danych o firmach, co powoduje, że ich wyniki są zazwyczaj nieporównywalne między sobą. Ponadto badania te pomijają często aspekt wpływu działalności innowacyjnej na skłonność firm do eksportu.

W szczególności do tej pory nie podjęto próby ustalenia, który z typów innowacji w największym stopniu przyczynia się do sukcesów w działalności eksportowej w krajach bałtyckich. Z powyższych względów praca ta stanowi uzupełnienie i rozszerzenie prac wcześniejszych autorów. W niniejszej pracy staramy się zbadać czy rzeczywiście oraz w jakim stopniu działalność innowacyjna przyczynia się do podniesienia efektywności firm z krajów bałtyckich oraz poprawy ich zdolności konkurencyjności na rynkach zagranicznych. Ponadto w odróżnieniu od wcześniejszych badań próbujemy także wyróżnić i zbadać relatywne znaczenie dla eksportu różnych typów innowacji: produktowej, procesowej, marketingowej oraz organizacyjno-menedżerskiej.

2. Metoda badawcza

Od kilkunastu lat intensywnie w obrębie tzw. nowej teorii handlu zagranicznego rozwija się nowy nurt podkreślający rolę zróżnicowania firm pod względem technologii i kosztów produkcji. Nowa teoria handlu wywodzi się z fundamentalnego modelu Krugmana (1980), wyjaśniającego zjawisko handlu wewnątrzgałęziowego między krajami o zbliżonym poziomie rozwoju. W modelu tym może powstawać handel między krajami o zbliżonym poziomie rozwoju, który przyczynia się do zwiększenia ilości odmian poszczególnych dóbr i do obniżki cen dóbr dostępnych na rynku. W efekcie rośnie poziom dobrobytu handlujących społeczeństw. Jest to możliwe dzięki zwiększeniu skali produkcji oraz obniżce cen, a także dzięki wzrostowi liczby odmian dóbr dostępnych na połączonym, zliberalizowanym rynku.

Wnioski uzyskane na podstawie tego modelu nie zostały jednak w pełni potwierdzone przez badania empiryczne oparte na danych na poziomie firmy, które zaczęły się stopniowo rozwijać od połowy lat 90. XX w. Z badań tych wynika, że w rzeczywistości jedynie stosunkowo niewielka grupa firm eksportuje, a zdecydowana większość z nich koncentruje się na obsłudze rynku krajowego. Oznacza to, że założenie o symetryczności firm i ich identycznej zdolności do eksportu przyjęte w tym modelu odbiega od rzeczywistości.

Z tego powodu ważnym krokiem w interpretacji przyczyn i struktury wymiany towarowej jest nowy nurt w obrębie nowej teorii handlu zapoczątkowany głównie przez Melitza (2003), który oparł się na modelu Krugmana (1980) i dokonał kilku jego istotnych modyfikacji. Melitz

(2003) przede wszystkim uchylił założenie o reprezentatywnej firmie, zakładając zamiast tego, że firmy są zróżnicowane pod względem produktywności. Rozkład produktywności firm w jego modelu jest jednak zupełnie losowy.⁹ Poza tym założył on, że wejście na rynek wymaga poniesienia pewnych kosztów stałych, natomiast rozpoczęcie eksportu łączy się z dodatkowymi kosztami. Z kolei strona popytowa w jego modelu jest opisana tak samo, jak w modelu Krugmana (1980); produkty występują w wielu odmianach (zróżnicowane horyzontalne), a funkcja popytu odzwierciedla zamiłowanie do różnorodności ze strony konsumentów. Według modelu Melitza (2003) firmy o średnim poziomie produktywności sprzedają tylko na rynku krajowym, natomiast najbardziej produktywne eksportują.¹⁰ Można zatem wnioskować, że eksport zależy od produktywności firm oraz ich zdolności do tworzenia nowych produktów. Z kolei produktywność może być określona przez wydatki na badania i rozwój oraz innowacyjność firm, a także inne czynniki obniżające koszty produkcji.

W niniejszej pracy do oszacowania związku między indywidualnymi charakterystykami firm a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu wykorzystujemy prostą regresję probitową, podobnie jak w badaniu EFIGE (2010). Nasza zmienna zależna Y_{it} , opisująca działalność eksportową i-tej firmy w roku t, ma rozkład zero-jedynkowy i przyjmuje wartość 1 w przypadku wystąpienia eksportu w firmie i-tej w roku t, natomiast wartość 0 w przypadku braku eksportu w tej firmie w danym roku.

$$Y_{it} = \begin{cases} 1 & \text{jesli } Y_{it} > 0 \\ 0 & \text{jesli } Y_{it} = 0 \end{cases} \quad (1)$$

W naszym modelu prawdopodobieństwo wystąpienia eksportu w i-tej firmie w roku t jest funkcją Φ jej charakterystyk w roku t:

$$\Pr(Y_{it} = 1 | X_{it}) = \Phi(X_{it}\theta) \quad (2)$$

gdzie: $Y_{it} = X_{it}\theta + \varepsilon_{it}$, natomiast X_{it} to wektor charakterystyk i-tej firmy, mających wpływ na prawdopodobieństwo jej eksportu w roku t, z kolei θ to wektor parametrów towarzyszących tym charakterystykom, który należy oszacować, a ε_{it} to czynnik losowy o rozkładzie normalnym i zerowej wartości oczekiwanej.

⁹ Przyczyną zróżnicowania produktywności firm mogą być np. odmienne poziomy wydatków na badania i rozwój (B+R).

¹⁰ Dalsze rozszerzenia tego modelu (np. Helpman, Melitz i Yeaple, 2004) uwzględniają możliwość różnych ścieżek ekspansji międzynarodowej. Najbardziej produktywne firmy stają się nie tylko eksporterami, ale i inwestorami zagranicznymi. Granice pomiędzy różnymi typami firmy są wyznaczone w modelu przez wielkości progowe produktywności firm.

3. Dane statystyczne

Nasze badanie opiera się na danych jednostkowych zebranych w ramach projektu prowadzonego przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBRD) i Bank Światowy BEEPS (2016). Firmy pochodzące z krajów bałtyckich zostały objęte porównywalnym badaniem ankietowym przeprowadzonym przez EBRD i Bank Światowy [BEEPS, 2010] w kilkudziesięciu krajach rozwijających się i w/po procesie transformacji. Ostatnie dostępne badanie (BEEPS V z 2016 roku) pochodziło z ankiet przeprowadzonych w latach 2012-2014, ale większość (ponad 60%) obserwacji pochodziło z roku 2013 roku. W bazie tej, obejmującej 879 obserwacji dla krajów bałtyckich, znacznie zwiększono zakres badania, o zagadnienia związane z innowacyjnością. Niestety pomimo starań ankietatorów nie udało się powtórzyć badań w kolejnych latach na dokładnie tej samej grupie firm. W rzeczywistości tylko niewielki odsetek firm był objęty badaniem we wszystkich trzech latach próby, co uniemożliwiło budowę panelu. Dokonując wyboru firm, starano się zachować reprezentatywność próby. Wybrane firmy reprezentowały głównie sektor przetwórstwa przemysłowego dwucyfrowe działy 15-37 sekcji D klasyfikacji ISIC rev. 3.1. Analizowano firmy w trzech grupach różniących się pod względem wielkości: do 20 zatrudnionych, 20-100 zatrudnionych oraz powyżej 100 zatrudnionych. W naszej analizie używamy tylko jednej zmiennej obrazującej wielkość firmy za pomocą liczby zatrudnionych.

Pytania zadawane w kwestionariuszu wykorzystywanym przy zbieraniu danych miały służyć głównie do analizy barier utrudniających funkcjonowanie firm w gospodarce rynkowej, a nie badaniu ich skłonności do eksportu, jak w przypadku projektu EFIGE¹¹. Pytania te pozwalają na przybliżenie kosztów wejścia na rynki zagraniczne mające znaczenie w modelu Melitza (2003). Niestety w bazie BEEPS nie ma szczegółowych informacji na temat geograficznych kierunków eksportu, co uniemożliwia uwzględnienie ich w badaniu eksportu dla firm z krajów bałtyckich. W modelu tym jednak największe znaczenie przy wejściu na rynki zagraniczne ma produktywność firm. Z tego względu kluczowe są charakterystyki firm opisujące ich innowacyjność, które mogą wpływać na ich produktywność, a przez to również i na działalność eksportową.

W badaniu EBRD i Banku Światowego miarą innowacyjności może być, na przykład, udział wydatków na działalność badawczo-rozwojową w całości sprzedaży lub sam fakt poniesienia wydatków na BiR¹². Ponadto użycie kapitału ludzkiego może być mierzone za pomocą udziału liczby pracowników z wyższym wykształceniem w całości zatrudnienia. Obok tego w powyższym badaniu zadano również szereg całej dodatkowych pytań dotyczących innych charakterystyk firm, takich jak ich wielkość, struktura własnościowa czy też

¹¹ W kwestionariuszu EBRD i Banku Światowego zdawano firmom – obok pytań związanych z ich efektywnością – wiele pytań dotyczących ich otoczenia instytucjonalnego i funkcjonowania rynku. W szczególności pytania te dotyczyły trudnień występujących w imporcie i eksporcie firm związanych z procedurami celnymi, egzekucji kontraktów, sprawności systemu sądowniczego czy zakresu postrzeganej korupcji.

¹² Dane na temat poziomu wydatków były jednak bardzo fragmentaryczne. Dlatego też w tym badaniu posłużono się zmienną zero-jedynkową, informującą o tym, czy wydatki na BiR zostały poniesione przez firmę w ostatnim okresie (por. zmienna R&D w Tabeli 1).

wykorzystanie zagranicznych technologii, które mogą mieć wpływ na ich skłonność do eksportu.

Podsumowując, w porównaniu do badania EFIGE kwestionariusze EBRD i Banku Światowego miały znacznie mniejszą liczbę pytań dotyczących umiędzynarodowienia firm, a liczebność analizowanych firm w poszczególnych krajach była zazwyczaj mniejsza. Ponadto brak danych panelowych utrudnia przeprowadzenie analizy ekonometrycznej uwzględniającej niezmiennie w czasie charakterystyki firm. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę te wszystkie ograniczenia bazy BEEPS i brak dostępu do innych baz danych, w niniejszym badaniu zdecydowaliśmy się na wykorzystanie danych EBRD i Banku Światowego. Definicje zmiennych wykorzystanych w naszym badaniu ekonometrycznym zostały zawarte w Tabeli 1.

Tabela 1. Opis zmiennych użytych w badaniu ekonometrycznym dla krajów bałtyckich

Nazwa zmiennej	Opis zmiennej
Eksport	Zmienna zero-jedynkowa, która przyjmuje wartość jeden, gdy firma eksportuje oraz zero w przeciwnym przypadku
Produktywność siły roboczej	
lprod	logarytm produktywności wyliczonej jako łączna suma rocznej sprzedaży podzielona przez liczbę pracowników pełnozatrudnionych
Kapitał ludzki	
Luni	logarytm procentu pracowników z wyższym wykształceniem w całości pracowników produkcyjnych
Wielkość firmy	
Lsize	Logarytm liczby zatrudnionych pracowników na koniec roku
multi	100 minus udział głównego produktu w całkowitej sprzedaży. Ta zmienna mierzy czy firma produkuje wiele (<i>multiple</i>) produktów (zero oznacza, że główny produkt stanowi 100% sprzedaży)
Umiędzynarodowienie firmy	
Share_gov	Procent kapitału posiadany przez rząd lub samorząd
folicenses	Zmienna zerojedynkowa która przyjmuje wartość jeden, gdy firma wykorzystuje licencjonowaną technologię od firm zagranicznych i zero w przeciwnym przypadku
fo	Zmienna zero-jedynkowa, która przyjmuje wartość jeden, gdy udział własnościowy w firmie ma zagraniczna osoba, firma lub organizacja i zero w przeciwnym przypadku
Poziom aktywności badawczej firmy	
R&D	Zmienna zero-jedynkowa, która przyjmuje wartość jeden, gdy firma wydawała środki na badania i rozwój (BiR) w ciągu ostatnich 3 lat i zero w przeciwnym przypadku
innov_product	Zmienna zero-jedynkowa, która przyjmuje wartość jeden, gdy firma dokonała innowacji produktowej w ciągu ostatnich 3 lat i zero w przeciwnym przypadku
innov_process	Zmienna zero-jedynkowa, która przyjmuje wartość jeden, gdy firma dokonała innowacji procesowej w ciągu ostatnich 3 lat i zero w przeciwnym przypadku
innov_management	Zmienna zero-jedynkowa, która przyjmuje wartość jeden, gdy firma dokonała innowacji menedżerskiej w ciągu ostatnich 3 lat i zero w przeciwnym przypadku
innov_marketing	Zmienna zero-jedynkowa, która przyjmuje wartość jeden, gdy firma dokonała innowacji marketingowej w ciągu ostatnich 3 lat i zero w przeciwnym przypadku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy BEEPS V.

Liczebność obserwacji dla poszczególnych zmiennych polskich firm na podstawie bazy BEEPS (2016) pokazana została w Tabeli 2¹³.

Tabela 2. Liczebność poszczególnych zmiennych dotyczących firm z krajów bałtyckich w analizowanej próbie BEEPS V

Zmienna	Liczba Obserwacji	Średnia	Odchylenie standardowe	Wartość Minimalna	Wartość Maksymalna
Lprod	736	10,6287	1,4217	3,91	17,03
Lage	869	2,5472	0,6693	0,69	5,00
share_gov	846	0,2128	4,1997	0,00	99,00
Multi	821	16,3605	21,2788	0,00	96,00
R&D	861	0,0964	0,2953	0,00	1,00
Uni	879	30,2275	34,1228	0,00	100,00
Lsize	870	2,7524	1,1812	0,00	7,17
Multi	821	16,3605	21,2788	0,00	96,00
Fo	879	0,1468	0,3541	0,00	1,00
Folicenses	860	0,1314	0,3380	0,00	1,00
innov_product	857	0,2275	0,4195	0,00	1,00
innov_process	862	0,1729	0,3783	0,00	1,00
innov_managment	865	0,1642	0,3706	0,00	1,00
innov_marketing	865	0,1514	0,3587	0,00	1,00

Źródło: BEEPS (2016).

4. Wyniki estymacji

W tej części pracy omawiamy wyniki estymacji modelu probitowego, przy pomocy którego badamy, jakie czynniki są związane z prawdopodobieństwem podjęcia eksportu przez firmy w krajach bałtyckich. Wyniki estymacji podstawowej specyfikacji równania regresji probitowej bez uwzględnienia efektów sektorowych i krajowych łącznie dla wszystkich krajów bałtyckich zawarte zostały w kolumnie (1) Tabeli 3, natomiast w pozostałych kolumnach tej tabeli przedstawione zostały wyniki estymacji uzyskane na podstawie innych specyfikacji modelu, w których uwzględniono zarówno efekty krajowe, jak i sektorowe oraz pominięto zmienne statystycznie nieistotne.

¹³ Korelacje między poszczególnymi zmiennymi zamieszczone zostały w załączniku.

Tabela 3. Wyniki estymacji modelu probitowego dla trzech krajów bałtyckich łącznie

Zmienna	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Lprod	0.0380 (0.0389)	0.191*** (0.0500)	0.211*** (0.0480)	0.217*** (0.0473)	0.221*** (0.0469)
Lage	-0.222** (0.0881)	-0.247** (0.0990)	-0.264*** (0.0956)	-0.271*** (0.0951)	-0.268*** (0.0908)
share_gov	-0.0148 (0.0274)	-0.0200 (0.0230)	-0.0192 (0.0205)	-0.0197 (0.0207)	
Multi	-0.00118 (0.00255)	0.000720 (0.00283)			
innov_product	0.253* (0.142)	0.241 (0.156)			
innov_process	0.0568 (0.170)	-0.123 (0.191)			
innov_management	-0.00319 (0.171)	0.260 (0.188)			
innov_marketing	-0.125 (0.174)	-0.240 (0.193)			
R&D	0.930*** (0.212)	0.905*** (0.234)	0.859*** (0.204)	0.864*** (0.204)	0.810*** (0.197)
Uni	0.000135 (0.00166)	0.00112 (0.00187)	0.00140 (0.00180)		
lsize	0.225*** (0.0505)	0.228*** (0.0568)	0.240*** (0.0547)	0.242*** (0.0547)	0.265*** (0.0532)
fo	0.616*** (0.178)	0.428** (0.196)	0.354* (0.188)	0.372** (0.187)	0.212 (0.164)
folicenses	0.408** (0.167)	0.367* (0.187)	0.362** (0.182)	0.372** (0.181)	0.385** (0.177)
Stała	-0.983** (0.445)	-2.354*** (0.580)	-2.458*** (0.556)	-2.489*** (0.554)	-2.608*** (0.546)
efekty sektorowe	nie	Tak	tak	tak	tak
efekty krajowe	nie	Tak	tak	tak	tak
Liczba obserwacji	642	642	684	684	703
Logarytm wiarygodności	-372.1	-302.9	-325.8	-326.1	-339.4
Pseudo R2	0.139	0.299	0.294	0.293	0.282

Uwaga: W nawiasach pokazano odchylenie standardowe; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Źródło: Obliczenia na podstawie bazy danych BEEPS V przy użyciu programu STATA 14.

Wyniki estymacji zamieszczone w kolumnie (1) Tabeli 3 pokazują, że spośród różnych miar działalności innowacyjnej statystycznie istotna na poziomie 1% jest jedynie zmienna

mierząca nakłady na działalność badawczo-rozwojową (R&D). Z kolei zdecydowana większość miar mierzących efekty działalności innowacyjnej nie jest statystycznie istotna poza zmienną mierzącą innowacje produktowe, która była statystycznie istotna, ale na poziomie zaledwie 10%. Podobnie statystycznie istotny nie jest również cały szereg pozostałych charakterystyk firm, włączając w to: produktywność, udział kapitału posiadanego przez rząd lub samorząd, wieloproduktowość, a także kapitał ludzki. Natomiast statystycznie istotne są zmienne: wiek oraz wielkość firmy, własność oraz licencje zagraniczne, chociaż na różnych poziomach statystycznej istotności.

W kolumnie (2) Tabeli 3 zamieszczone zostały wyniki estymacji uzyskane przy uwzględnieniu efektów indywidualnych dla poszczególnych krajów i sektorów. Wyniki te nie prowadzą jednak do zmian zasadniczych wniosków wyciągniętych na podstawie wyników zamieszczonych w kolumnie (1). W szczególności statystycznie istotna na poziomie 1% pozostaje zmienna mierząca nakłady na działalność badawczo-rozwojową (R&D). Z kolei żadna z miar mierzących efekty działalności innowacyjnej nie jest statystycznie istotna. Statystycznie nieistotne pozostają następujące charakterystyki firm: udział kapitału posiadanego przez rząd lub samorząd, wieloproduktowość, a także kapitał ludzki. Z kolei produktywność staje się statystycznie istotna już na poziomie 1%. Natomiast statystycznie istotne pozostają zmienne: wiek oraz wielkość firmy, własność oraz licencje zagraniczne, chociaż statystyczna istotność tych dwóch ostatnich maleje do odpowiednio 5 i 10%. Znaki estymatorów tych zmiennych są zgodne z oczekiwaniami i badaniami empirycznymi dla innych krajów.

W kolumnach (3)-(5) Tabeli 3 pominięte zostały zmienne statystycznie nieistotne, odpowiednio zmienne mierzące efekty działalności innowacyjnej oraz wieloproduktowość, a następnie także kapitał ludzki, a w dalszej kolejności również udział kapitału posiadanego przez rząd lub samorząd. Uzyskane w ten sposób wyniki potwierdzają wnioski wyciągnięte na podstawie oszacowań zamieszczonych w kolumnie (2). W szczególności potwierdzają one występowanie dodatniej i statystycznie istotnej korelacji między wydatkami na działalność badawczo-rozwojową a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu.

Z kolei w poszczególnych kolumnach Tabeli 4 przedstawione zostały wyniki estymacji modelu probitowego dla każdego kraju z osobna. Wyniki te uzyskane zostały na podstawie specyfikacji uwzględniającej wszystkie zmienne objaśniające i będącej odpowiednikiem kolumny (2) w Tabeli 3. Wyniki te potwierdzają występowanie dodatniej i statystycznie istotnej korelacji między wydatkami na działalność badawczo-rozwojową a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu w każdym kraju z osobna. Natomiast w żadnym z krajów statystycznie istotne nie były miary efektów działalności innowacyjnej.

Tabela 4. Wyniki estymacji modelu probitowego dla roku 2013 dla poszczególnych krajów bałtyckich

	Estonia	Łotwa	Litwa
Zmienne	(1)	(2)	(3)
Lprod	0.0191	-0.181**	0.259***
	(0.0945)	(0.0909)	(0.0745)
Lage	0.128	-0.379**	-0.833***
	(0.157)	(0.173)	(0.187)
Multi	0.00123	-0.00447	-0.000537
	(0.00578)	(0.00468)	(0.00413)
innov_product	0.225	0.246	0.271
	(0.257)	(0.264)	(0.265)
innov_process	0.241	0.0416	-0.261
	(0.313)	(0.289)	(0.349)
innov_managem	-0.187	0.121	-0.141
	(0.311)	(0.323)	(0.338)
innov_marketing	-0.274	-0.356	0.102
	(0.345)	(0.312)	(0.304)
R&D	1.200***	1.144***	0.843**
	(0.455)	(0.338)	(0.414)
Uni	0.00209	0.000830	-0.000320
	(0.00339)	(0.00337)	(0.00290)
Lsize	0.250**	0.142	0.398***
	(0.0972)	(0.0911)	(0.0965)
Fo	0.355	0.436	0.993***
	(0.356)	(0.313)	(0.343)
folicenses	0.313	0.633**	0.141
	(0.284)	(0.301)	(0.354)
Constant	-1.919*	2.201**	-2.032***
	(1.071)	(1.079)	(0.749)
Observations	186	221	233
Log likelihood	-104.4	-128.4	-114.2
Pseudo R2	0.149	0.155	0.260

Uwaga: W nawiasach pokazano odchylenie standardowe *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Źródło: Obliczenia na podstawie bazy danych BEEPS V przy użyciu STATA 14.

Wnioski

Przedstawione przez nas wyniki empiryczne potwierdziły występowanie dodatniej zależności między wydatkami na działalność badawczo-rozwojową a prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu w przypadku firm w każdym z krajów bałtyckich. Oszacowane wartości parametrów towarzyszących zmiennej R&D oraz poziomy statystycznej istotności sugerują, że związek ten jest najsilniejszy w Estonii, a najsłabszy na Litwie. Z kolei próba uwzględnienia w przeprowadzonej analizie różnego typu innowacji dokonywanych przez firmy z krajów bałtyckich nie została uwieńczona powodzeniem. Uzyskane przez nas wyniki estymacji mają relatywnie niewielką wartość statystyczną, prawdopodobnie ze względu na niekompletność danych dotyczących poszczególnych typów innowacji. Jedynie zmienna obrazująca innowacje produktowe okazała się być statystycznie istotna na poziomie 10 procent i tylko w regresji przeprowadzonej dla wszystkich krajów bałtyckich łącznie, ale tylko przy braku uwzględnienia indywidualnych efektów dla poszczególnych sektorów i krajów. Wyniki te sugerują konieczność dokładnej weryfikacji danych dotyczących poszczególnych typów innowacji, modyfikacji metod analizy, a także rozszerzenia badania na szerszą grupę nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Przeprowadzona analiza wykazała ponadto, że na prawdopodobieństwo eksportu mogą wpływać również inne charakterystyki firm. W szczególności, produktywność, wiek czy wielkość firmy. Przeprowadzone badania wykazały również, że umiędzynarodowienie firm, mierzone udziałem kapitału zagranicznego czy wykorzystaniem zagranicznych licencji może być dodatnio związane z prawdopodobieństwem wystąpienia eksportu. Uzyskane przez nas wyniki są na ogół zbieżne z wynikami uzyskanymi wcześniej dla innych, dużych krajów należących do Unii Europejskiej [EFIGE, 2010] czy też z wynikami wcześniejszych badań autorów omówionych w przeglądzie literatury.

Tekst powstał w oparciu o badania prowadzone w ramach projektu NCN DEC-2015/17/B/HS4/01077.

BIBLIOGRAFIA

Atkeson A., Burstein A., 2007, Innovation, firm dynamics, and international trade. *NBER working paper* no. 13326.

Basile R., 2001, Export behavior of Italian manufacturing firms over the nineties: the role of innovation. *Research Policy* 30, 1185–1201.

Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) 2010, baza danych Banku Światowego, dane dotyczące firm zbierane między rokiem 2005-2009.

Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS V) 2016, baza danych Banku Światowego, dane dotyczące firm zbierane między rokiem 2012-2014.

Caldera A., 2010, Innovation and exporting: evidence from Spanish manufacturing firms, *Review of World Economy* 146, 657–689.

Cassiman B., Golovko E., Martínez-Ros E., 2010, Innovation, exports and productivity. *International Journal of Industrial Organization* 28, 372–376.

Cieślik A., Michałek J.J., Michałek A., 2013, *Determinanty działalności eksportowej w krajach bałtyckich* [w:] A. Grynja, *Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2013.

Cieślik A., Michałek J.J., Michałek A. 2014a, The Influence of Firm Characteristics and Export Performance in Central and Eastern Europe: Comparisons of Visegrad, Baltic and Caucasus States, *Entrepreneurial Business and Economics Review* 2 (1), 7-18.

Cieślik A., Michałek J.J., Michałek T., 2014b, *Firm Characteristics and Export Performance* [w:] N. Daszkiewicz i K. Wach, *Firm-level Internationalisation and its Business Environment: Knowledge-based and Entrepreneurial Approach*, Gdańsk University of Technology Publishing House, Gdańsk 2014.

Cieślik A., Michałek, J.J. Michalek, A., Mycielski, J., 2015, Determinants of Export Performance: Comparison of Central European and Baltic Firms, *Finance a Uver* 65 (3), 211-229.

Constantini J.A., Melitz M.J., 2008, *The dynamics of firm-level adjustment to trade liberalization* [w:] E. Helpman, D. Marin, T. Verdier, *The organization of firms in a global economy*. Harvard University Press, Cambridge MA 2008.

European Firms in a Global Economy: EFIGE 2010 *The Global Operations of European Firms. The second EFIGR Policy Report*, Bruegel, Brussels 2010.

Grossman G.M., Helpman E., Szeidl A., 2006, Optimal integration strategies for the multinational firm, *Journal of International Economics* 70, 216–238.

Helpman E., Melitz M. J., Yeaple S. R., 2004, Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review* 94(1), 300-316.

Hirsch S, Bijaoui I., 1985, R&D Intensity and export performance: a micro view. *Weltwirtschaftliches Archiv* 121, 138–151.

Krugman, P. 1980, Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade, *American Economic Review* 70(5), 950-59.

Melitz, M., 2003, The impact of trade in intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica* 71(6), 1695–1725.

Putniņš T.J., 2013, Exporting by Latvian companies: Vitality, drivers of success, and challenges, *Baltic Journal of Economics* 13(2), 3-33.

Van Beveren I, Vandebussche H., 2010, Product and process innovation and firms' decision to export, *Journal of Economic Policy Reform* 13(1), 3-24.

Wagner J., 1996, Export performance, human capital, and product innovation in Germany: a micro view, *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 47, 40–45.

Wakelin K., 1998, Innovation and Export Behaviour at the Firm Level, *Research Policy* 26(7–8), 829–41.

ANEKS

Tabela A1. Korelacje między zmiennymi użytymi w modelu dla wszystkich lat z całej próby

	lprod	lage sh	are_ v	multi	R_D	uni	lsize	multi	Fo	folic ~s	innov_ ~t	innov_ ~s	innov_ ~m	innov~ ng
lprod	1.000 0													
lage	0.102 4	1.000 0												
share_gov	0.045 7	0.116 1	1.000 0											
multi	- 0.041 7	0.049 9	0.006 5	1.000 0										
R_D	0.059 8	0.126 2	- 0.019 7	- 0.003 2	1.000 0									
uni	0.118 1	- 0.106 0	- 0.032 1	- 0.082 5	- 0.003 8	1.00 00								
lsize	0.161 2	0.238 2	0.076 8	- 0.030 5	0.213 8	0.05 87	1.000 0							
multi	- 0.041 7	0.049 9	0.006 5	1.000 0	- 0.003 2	0.08 25	- 0.030 5	1.000 0						
Fo	0.112 2	- 0.103 3	- 0.011 8	- 0.021 1	0.074 8	0.15 96	0.269 6	- 0.021 1	1.00 00					
folicenses	0.076 5	- 0.020 9	- 0.021 9	0.031 2	0.116 9	0.09 15	0.205 4	0.031 2	0.14 44	1.000 0				
innov_prod ~t	0.073 3	0.053 6	0.027 0	0.132 4	0.273 9	0.07 71	0.195 8	0.132 4	0.10 23	0.182 2	1.0000			
innov_proc ~s	0.099 2	0.084 7	0.032 2	- 0.006 3	0.328 1	0.03 84	0.218 2	- 0.006 3	0.14 39	0.186 5	0.4172	1.0000		
innov_man a~m	0.122 8	0.051 9	0.041 3	0.004 1	0.359 6	0.04 56	0.232 6	0.004 1	0.14 79	0.142 0	0.3592	0.4645	1.0000	
innov_mark ~g	0.095 5	0.061 8	0.035 4	0.087 4	0.392 1	0.04 95	0.172 4	0.087 4	0.11 18	0.156 5	0.3370	0.3929	0.4642	1.0000

RYZIKO KRAJU JAKO CZYNNIK DETERMINUJĄCY WYBÓR RYNKU W STRATEGII EKSPANSJI ZAGRANICZNEJ PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Ocena ryzyka kraju jest jednym z niezwykle ważnych etapów w procesie podejmowania decyzji o ekspansji przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne. Trafność identyfikacji zagrożeń związanych z rozwijaniem działalności w odmiennym otoczeniu ekonomicznym, prawnym i kulturowym jest czynnikiem, który w znacznym stopniu wpływa na skuteczność realizacji celów strategicznych przedsiębiorstwa. W niniejszym opracowaniu podjęty został problem oceny uwarunkowań, które mają istotne znaczenie przy wyborze kraju jako nowego rynku zbytu, ze szczególnym uwzględnieniem zastosowania procedur *Risk Management*. Celem przeprowadzonego badania była ocena możliwości wykorzystania dostępnych dla przedsiębiorców informacji o potencjalnych zagrożeniach występujących w różnych krajach i regionach świata, w procesie wyboru rynku zagranicznego jako miejsca lokowania towarów, usług lub kapitału. Budując strategię ekspansji zagranicznej przedsiębiorca nie może opierać się na stereotypowym podejściu do oceny krajów pod kątem ryzyka, ponieważ dynamika zmian współczesnych warunków politycznych i ekonomicznych w poszczególnych częściach świata sprawia, że pojawiają się nowe zagrożenia o różnym charakterze i nasileniu, które w zasadniczy sposób mogą wpłynąć na oczekiwane efekty decyzji strategicznych.

RISK OF THE COUNTRY AS A FACTOR DETERMINING CHOICE OF MARKET IN THE FOREIGN EXPANSION STRATEGY

Summary

Country risk assessment is one of the most important steps in the process of deciding on business expansion to foreign markets. The relevance of identifying dangers connected with developing a business in a different economic, legal and cultural environment is a factor that greatly influences the effectiveness of the company's strategic goals. This paper addresses the problem of assessing the determinants that influence the choice of a country as a new market, with particular regard to the application of Risk Management procedures. The purpose of the study was to evaluate the potential use of information available to entrepreneurs about potential risks in different countries and regions in the process of selecting the foreign market as a place to locate goods, services or capital. In the process of building a foreign expansion strategy, an entrepreneur cannot rely on a stereotypical approach to risk assessment as the dynamics of changes in contemporary political and economic conditions in different parts of the world are causing new threats of varying intensity, which can fundamentally affect the expected results of strategic decisions.

Keywords: Risk Management, Country Risk, Foreign Expansion

¹ Prof. UG, dr hab. Hanna Treder - Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny Instytut Handlu Zagranicznego.

Wstęp

Zaostrzająca się walka o pozycję konkurencyjną w tradycyjnych obszarach działania skłania wielu przedsiębiorców do poszukiwania możliwości rozwoju na nowych rynkach zagranicznych. Strategia ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw opiera się na wielopłaszczyznowych założeniach. W warunkach współczesnego rynku międzynarodowego coraz większego znaczenia nabiera doraźna ocena ryzyka kraju, do którego ma być skierowany strumień towarów, usług lub kapitału. Pogłębiający się brak stabilności politycznej w wielu regionach świata burzy dotychczasowy dość stereotypowy podział na kraje o niskim, średnim czy też wysokim poziomie ryzyka. Stąd też szczególnego znaczenia nabiera możliwość dostępu do kompleksowej i wiarygodnej informacji pozwalającej na ocenę stopnia zagrożeń powiązanych z planowanymi przedsięwzięciami inwestycyjnymi lub handlowymi na rynkach zagranicznych.

Dogłębna analiza warunków ekonomicznych, prawnych i politycznych w kraju, który jest rozpatrywany jako potencjalnie interesujący obszar dla ekspansji zagranicznej powinna być integralnym elementem wstępnej fazy budowania strategii rozwoju podmiotów gospodarczych. Dla wielu przedsiębiorców, zwłaszcza w mikro i małych firmach, trudny dostęp do informacji w tym zakresie oraz brak należytych kompetencji niezbędnych do opracowania i przetworzenia pozyskanych danych stanowi realną przeszkodę w efektywnej realizacji takich zadań. Pewnym przybliżeniem do rozwiązania problemu może być korzystanie przez przedsiębiorców z raportów i opracowań na temat ryzyka krajów, udostępnianych przez agencje ratingowe czy firmy ubezpieczeniowe. W każdym przypadku podejmowania decyzji o ekspansji zagranicznej ocena ryzyka kraju jako miejsca lokowania towarów czy kapitału musi stanowić element racjonalnego działania w ramach procesu kompleksowego zarządzania ryzykiem.

1. Współczesne uwarunkowania ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw

W budowaniu strategii ekspansji przedsiębiorstwa niezwykle ważne jest wyznaczenie celów adekwatnych do posiadanego potencjału ekonomicznego i organizacyjnego oraz do rozpoznanych warunków otoczenia (prawnego, ekonomicznego, społecznego, politycznego), w którym ma być rozwijana aktywność gospodarcza.

Najłatwiejszym do zagospodarowania jest zwykle najbliższe (lokalne/krajowe) otoczenie rynkowe przedsiębiorstwa, ze względu na m.in.:

- stosunkowo niskie koszty dotarcia do potencjalnych odbiorców,
- łatwość komunikacji (znany język, łatwość pozyskania danych kontaktowych, łatwe dotarcie z przekazem reklamowym)
- względną łatwość rozpoznania zapotrzebowania na określone towary lub usługi,
- stosunkowo łatwe do rozpoznania uwarunkowania prawne, stanowiące podstawę do przeprowadzenia transakcji handlowej,
- brak barier kulturowych w kontaktach z potencjalnymi klientami.

W wielu przypadkach jednak dalszy planowany rozwój danego przedsiębiorstwa w warunkach rynku krajowego może być utrudniony przez wiele barier, takich jak m.in.:

- ograniczona wielkość popytu w środowisku rynku krajowego,
- wysoki poziom konkurencji na danym rynku w bliskim-krajowym otoczeniu,
- wysokie koszty funkcjonowania na danym rynku,
- brak możliwości sprostania oczekiwaniom jakościowym strony popytowej rynku,
- brak stabilności ekonomicznej, prawnej czy politycznej na rynku krajowym.

W takiej sytuacji wielu przedsiębiorców, poszukując możliwości dalszego rozwoju, skłania się do podjęcia wyzwania realizacji ekspansji zagranicznej. Decyzja o wyjściu na nowe rynki, poza obszar dotychczasowej działalności w otoczeniu krajowym niesie za sobą szansę realizacji strategicznych celów rozwojowych. Jednocześnie taka decyzja obarczona jest dodatkowym ryzykiem, którego źródła tkwią w różnicach systemów ekonomicznych, prawnych, społecznych, politycznych i kulturowych w stosunku do uwarunkowań krajowych, rozpoznanych i stanowiących dotychczasową podstawę funkcjonowania przedsiębiorstwa.

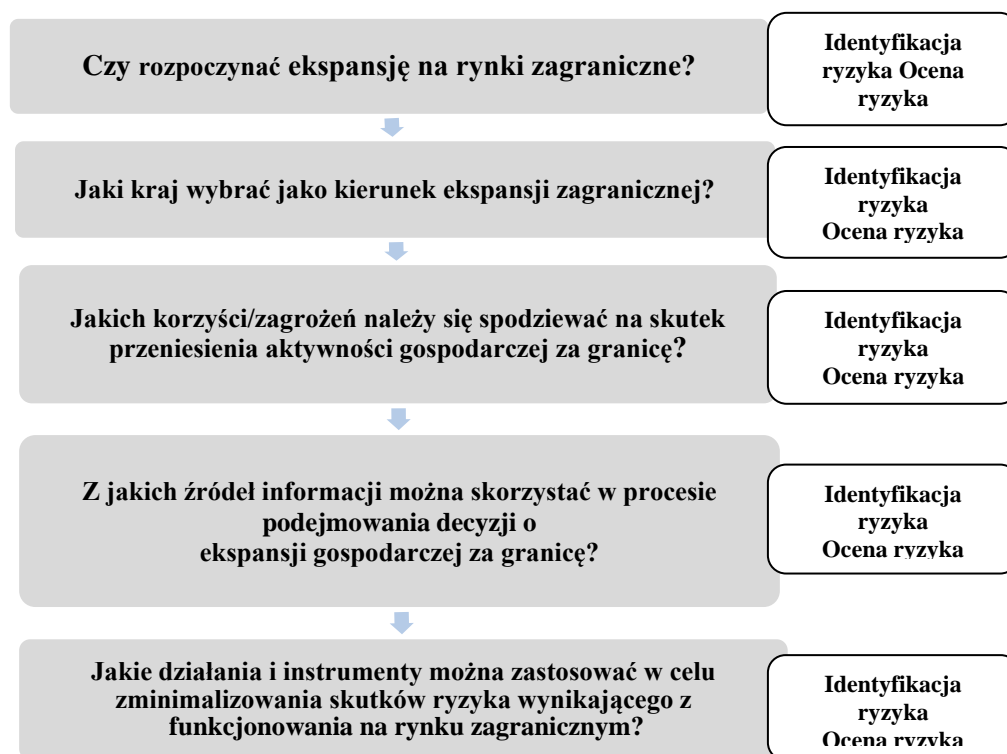
Zarządzanie ryzykiem w działalności eksportowej opiera się na identyfikacji oraz ocenie zagrożeń, które wynikają z dokonania wyboru kraju jako potencjalnego miejsca lokowania produktów. Określenie rynku zbytu ze względu na ryzyko kraju jest także elementem szeroko pojmowanego procesu zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie.

Budowanie strategii ekspansji zagranicznej wymaga rozpoznania uwarunkowań przyszłej działalności poprzez poszukiwanie odpowiedzi na fundamentalne pytania, które zawierają w sobie zarówno elementy oceny potencjału własnego przedsiębiorstwa, jak i czynników zewnętrznych, niezależnych od pojedynczego podmiotu gospodarczego. Tak więc każdy przedsiębiorca, przystępując do budowania strategii dalszego rozwoju, w kontekście zarządzania ryzykiem powinien oprzeć swoje decyzje na rozstrzygnięciu problemów obejmujących zarówno identyfikację, jak i ocenę wielkości ryzyka (rys. 1).

Szukanie odpowiedzi na pytanie o zasadność przenoszenia działalności poza granice swojego kraju lub rozszerzania aktywności gospodarczej poprzez wychodzenie na rynki zagraniczne prowadzi w istocie do zestawienia oczekiwanych korzyści i realnych zagrożeń, które współcześnie mogą być związane z realizacją ekspansji zagranicznej. Wśród czynników sprzyjających wychodzeniu poza otoczenie rynku krajowego wymienić można wiele faktów i procesów charakteryzujących współczesną gospodarkę światową, jak np. postępujące tendencje integracyjne w różnych regionach świata. Prowadzą one do skupiania się grup krajów realizujących wspólne cele, obejmujące także intensyfikację wymiany handlowej poprzez łagodzenie i znoszenie tradycyjnych barier handlowych. Inną cechą charakterystyczną dla współczesnej gospodarki światowej są występujące zjawiska liberalizacji i deregulacji systemów ekonomicznych, które znacznie ułatwiają transgraniczny transfer towarów i kapitału, a także świadczenie usług zagranicznym odbiorcom. Otwieranie się gospodarek na inwestycje zagraniczne powoduje względną łatwość przenoszenia kapitału, motywowaną dążeniem do optymalizacji kosztów produkcji. Jednym ze skutków postępującej globalizacji gospodarki jest też widoczne w różnych obszarach przenoszenie technologii oraz następujące w szerokich kregach społecznych ujednolicanie wzorców konsumpcji. Dla producentów i dostawców dóbr inwestycyjnych oraz konsumpcyjnych fakt ten oznacza możliwość łatwiejszego dotarcia z ofertą sprzedaży do potencjalnych odbiorców na rynkach zagranicznych. Jest to najczęściej spowodowane tym, iż zapotrzebowanie na towary o określonych cechach zostało już wcześniej

rozbudzone czy też ukształtowane przez dokonujące się dzięki ruchom migracyjnym i łatwemu dostępowi do informacji, absorbowanie i powielanie wzorców zachowań nie tylko w obrębie zbliżonych społeczności, ale także pomiędzy różnymi kręgami kulturowymi. Okoliczność ta, jeśli zostanie rozpoznana w procesie analizy rynkowej, może być niewątpliwą zachętą do rozszerzania kręgu odbiorców także na rynkach zagranicznych.

Rysunek 1. Fazy procesu decyzyjnego w odniesieniu do identyfikacji oraz oceny ryzyka ekspansji zagranicznej



Źródło: Opracowanie własne.

Inne przesłanki zachęcające do ekspansji zagranicznej mogą mieć swoje źródła w polityce gospodarczej prowadzonej przez poszczególne kraje w kierunku zachęcania rodzimych przedsiębiorców do rozwijania eksportu i inwestowania za granicą. Możliwość skorzystania z różnego rodzaju programów wsparcia instytucjonalnego w niektórych przypadkach przesądza o podjęciu przez przedsiębiorcę decyzji o wyjściu na rynki zagraniczne. Wreszcie jednym z najważniejszych czynników sprzyjających podejmowaniu decyzji o ekspansji zagranicznej są powszechnie dostępne współcześnie ułatwienia komunikacyjne, w tym również względna łatwość dostępu do informacji rynkowej, stanowiącej podstawę przeprowadzenia procesu decyzyjnego w kwestii wyboru kierunku geograficznego oraz sposobu wchodzenia na rynki zagraniczne.

Przeciwwagę dla okoliczności sprzyjających rozwijaniu działalności na rynkach zagranicznych stanowią liczne zagrożenia, które mogą zniechęcać przedsiębiorców do

podejmowania dodatkowego wysiłku, jakiego wymaga organizacja działalności poza granicami kraju lub wręcz mogą zniweczyć oczekiwane pozytywne efekty ekspansji poza obszar rynku krajowego. Rozwój sytuacji politycznej w niektórych regionach świata, m.in. w Ameryce Płn., ale także w niektórych krajach europejskich, powoduje wzmożenie tendencji protekcyjnych, co w powiązaniu z odradzającymi się nurtami nacjonalistycznymi prowadzi do budowania niechęci społecznej wobec obecności obcego kapitału. W efekcie takich trendów dostęp do rynków zagranicznych staje się utrudniony, a funkcjonowanie w środowisku politycznym i społecznym niechętnym przedsiębiorcom zagranicznym skłania ich raczej do poszukiwania innych lokalizacji dla swojej aktywności gospodarczej.

Naturalną barierą ograniczającą skłonności do wychodzenia na rynki zagraniczne są wciąż bardzo istotne, pomimo silnych trendów globalizacyjnych, różnice kulturowe, występujące nie tylko pomiędzy odległymi geograficznie kręgami społecznymi, ale także mające wpływ na przebieg relacji w przypadku różnych krajów jednego kontynentu. Stanowią one dodatkowe źródło ryzyka dla eksporterów oraz inwestorów zagranicznych, niekiedy tak znaczące, że stają się podstawą zaniechania planowanego w innym kraju przedsięwzięcia.

Do uwarunkowań kulturowych zaliczyć należy nie tylko lokalne zwyczaje czy upodobania poszczególnych grup społecznych, ale przede wszystkim język obejmujący także terminologię handlową, w którym sporządzana jest dokumentacja transakcyjna. Łatwość popełnienia błędów w przebiegu negocjacji handlowych czy też przy interpretacji zapisów w dokumentach handlowych wpływa bezpośrednio na przebieg transakcji. Może to stać się źródłem konfliktu między partnerami, i w konsekwencji prowadzi do niepowodzenia w realizacji przedsięwzięcia. Pewnym rozwiązaniem tego problemu, które jest stosowane w praktyce na rynku międzynarodowym, jest odwoływanie się do zwyczajów handlowych, np. INCOTERMS, które dostarczają jednolitej wykładni terminów handlowych, na których bazują zawierane kontrakty.

Innym źródłem ryzyka w relacjach międzynarodowych są różnice w systemach prawnych i bariery administracyjne. Rozpoznanie uwarunkowań prawnych przez przedsiębiorcę, który rozważa możliwość wejścia na rynek zagraniczny wymaga skutecznego dotarcia do źródeł informacji o obowiązujących regulacjach oraz umiejętności interpretacji konkretnych przepisów w kontekście systemu prawnego obcego kraju. Jest to bariera, której pokonanie najczęściej generuje dodatkowe koszty transakcyjne. Wynikają one z konieczności wynajęcia lokalnej obsługi prawnej lub włączenia w przebieg transakcji opłacanego prowizją lokalnego pośrednika, który przejmuje na siebie obowiązki dostosowania form działań transakcyjnych do obowiązujących przepisów prawa danego kraju. Koszty transakcyjne w obrocie zagranicznym wzrastają także z powodu odpowiednio wyższych opłat transportowych czy też opłat związanych z załatwianiem formalności koniecznych do wprowadzenia towaru na obcy obszar celny. Decyzja o ekspansji zagranicznej wymaga więc niezwykle starannego rozpoznania źródeł specyficznych rodzajów ryzyka i ewentualności powstania dodatkowych kosztów możliwych do przewidzenia, jak i tych które mogą się pojawić na skutek zdarzeń losowych.

Rozpatrując warunki podejmowania decyzji o realizacji celów strategicznych przedsiębiorstwa poprzez ekspansję zagraniczną, należy także zwrócić uwagę na zjawisko narastające współcześnie, jakim są zagrożenia terrorystyczne. Oszacowanie ryzyka aktów

terrorystycznych w odniesieniu do przebiegu transakcji handlowej na rynku międzynarodowym jest o tyle istotne, że wymaga najczęściej dodatkowych zabiegów służących ograniczeniu ewentualnych skutków takich zdarzeń. Przykładowo, w przypadku zastosowania zwyczajowych warunków ubezpieczenia towarów w handlu morskim, straty spowodowane przez terrorystów lub jakiegokolwiek osoby działające z pobudek politycznych są wyłączone z zakresu ubezpieczenia². Tak więc przedsiębiorca świadomy tych ograniczeń w umowie ubezpieczenia powinien wykazać dodatkową inicjatywę polegającą na oszacowaniu wielkości tego ryzyka. Ewentualnym dalszym działaniem może być rozszerzenie zakresu umowy ubezpieczenia poprzez dołączenie tzw. Instytutowych klauzul strajkowych³, które obejmują zakresem odpowiedzialności ubezpieczyciela także ryzyko aktów terrorystycznych.

Współczesne uwarunkowania ekspansji zagranicznej stanowią dla podmiotów gospodarczych niezwykle złożony i dynamiczny zbiór problemów wymagających nie tylko jednorazowego rozpoznania w celu podjęcia stosownej decyzji o realizacji planowanej transakcji lub inwestycji. Konieczna jest nieustanna analiza czynników, które w sposób istotny określają szanse i zagrożenia dla planowanych przedsięwzięć na obszarze rynków zagranicznych.

2. Ryzyko kraju – pojęcie oraz źródła występujących zagrożeń

Decyzja o wyborze kierunku geograficznego ekspansji zagranicznej opiera się na wielu przesłankach. W pierwszej kolejności należy wziąć pod uwagę dostępność nowego rynku w znaczeniu geograficznym, infrastrukturalnym oraz ekonomicznym. Odległość geograficzna zwykle znajduje przełożenie na wysokość kosztów dostarczenia towaru do odbiorcy, a więc im bardziej odległy jest rynek, tym koszty dostawy są na ogół wyższe. Zależność ta może być jednak zmodyfikowana przez dokonanie wyboru tańszego środka transportu (np. w przewozach drogą morską lub wodną śródlądową), przy założeniu, że dłuższy czas transportu nie ma negatywnego oddziaływania na realizację dostawy.

Faktyczną dostępność rynku zagranicznego określa także istniejąca infrastruktura transportowa w stanie niezbędnym do wykonania czynności transakcyjnych (odpowiednio rozbudowana sieć szlaków transportowych, niezbędne do przeprowadzenia dostawy magazyny, place składowe, urządzenia przeładunkowe, itp.). Dostępność nowego rynku powinna być także oceniona przez przedsiębiorcę-eksportera/inwestora pod kątem obowiązujących przepisów prawa gospodarczego i wynikających z nich instrumentów polityki handlowej, które mogą bardzo skutecznie ograniczyć dostęp do rynku (np. kontyngenty towarowe, cła) lub zamknąć (zakazy przywozu/wywozu). Inne determinanty wyboru kraju jako miejsca

² Por. Institute Cargo Clauses (A) (B) (C) 1/1/2009, Lloyds Market Association, International Underwriting Association of London,

<http://www.iaclauses.co.uk/site/cms/contentDocumentLibraryView.asp?chapter=8&category=57> [dostęp: 20.06.2017].

³ Por. Institute Strikes Clauses (Cargo) 1/1/2009, The International Underwriting Association of London - IUA, <http://www.iaclauses.co.uk/site/cms/contentDocumentView.asp?chapter=8&category=57> [dostęp: 20.06.2017].

aktywności gospodarczej wynikają z oceny sytuacji rynkowej pod względem wielkości i struktury popytu czy też poziomu konkurencji. W ramach kolejnej grupy czynników, które niewątpliwie wymagają starannego rozpoznania w procesie decyzyjnym stanowiącym fazę przygotowania ekspansji zagranicznej, należy wymienić wskaźniki makroekonomiczne opisujące stan rozwoju gospodarczego, w powiązaniu z prognozami gospodarczymi dla wybranego kraju w kontekście przewidywanych tendencji rozwojowych w ujęciu regionalnym i globalnym. Na tle tak rozpoznanych trendów zasadne będzie także dokonanie oceny nastawienia władz w stosunku do zagranicznych przedsiębiorców, jak również poziomu rozwoju społecznego oraz stabilności politycznej kraju.

Złożoność fazy przygotowania merytorycznego do podjęcia decyzji o ekspansji zagranicznej wynika nie tylko z różnorodności informacji na temat obcego kraju, które należy pozyskać, a następnie poddać je selekcji i interpretacji, odpowiednio do założeń procesu decyzyjnego. Nie mniej istotny problem do rozwiązania wynika także ze zmienności danych opisujących sytuację gospodarczą, polityczną i społeczną badanego kraju. Tak więc pozyskane w danym momencie ważne informacje bardzo szybko i czasami w radykalny sposób mogą utracić swój walor aktualności pod wpływem nawet jednostkowych zdarzeń losowych.

Czynniki zmienne losowo i niezależne od działań i decyzji eksportera, które determinują warunki dostępu do nowego rynku i funkcjonowania w otoczeniu zagranicznym, składają się na ryzyko kraju rozpatrywanego jako potencjalny nowy rynek zbytu w procesie ekspansji zagranicznej. Ryzyko kraju ma swoje źródła w trudno przewidywalnej zmienności uwarunkowań funkcjonowania gospodarki kraju, który zostaje wybrany jako miejsce świadczenia usług czy też lokowania towarów bądź kapitału przez podmiot zagraniczny. Impulsy wywołujące, czasami w radykalny sposób, zmiany sytuacji w otoczeniu rynku zagranicznego, mogą mieć swoje źródło np. w gwałtownych zjawiskach przyrodniczych (klęski żywiołowe), ale także w wybuchających konfliktach wojennych, strajkach czy zamieszkach. Czynniki wyzwalającymi skutki ryzyka mogą być także decyzje władz zmieniające przepisy prawa oraz wprowadzające restrykcyjne instrumenty polityki ekonomicznej. Stabilność gospodarki kraju może zostać zachwiana także na skutek pojedynczych afer gospodarczych czy też politycznych. Przewidywanie i ocena prawdopodobieństwa wystąpienia czynników zaburzających rozpoznany układ uwarunkowań funkcjonowania rynku zagranicznego stanowi podstawę do dalszych działań umożliwiających zarządzanie ryzykiem i łagodzenie ewentualnych skutków ryzyka. Aby skutecznie zarządzać ryzykiem kraju, należy je identyfikować, mierzyć i monitorować, a także kontrolować poziom narażenia interesów podmiotu gospodarczego na skutki potencjalnych zagrożeń⁴.

⁴Country Risk Management, Comptroller's Handbook, M-CRM, Office of the Comptroller of the Currency, February 2016, Washington, DC 20219 [online] <https://www.occ.treas.gov/publications/publications-by-type/comptrollers-handbook/pub-ch-crm.pdf> [dostęp: 22.07.2017].

3. Zastosowanie procedur *Risk Management* w ocenie ryzyka kraju oraz minimalizacji jego negatywnych skutków

Świadomość występowania ryzyka kraju umożliwia przystąpienie do jego zagospodarowania poprzez realizację konkretnych działań w ramach koncepcji *Risk Management* (rys.2). Warunkiem racjonalnego podejścia do ryzyka jest dokonanie starannej identyfikacji potencjalnych zagrożeń, które nieodłącznie są związane z wchodzeniem na rynki zagraniczne. Już na tym etapie dla wielu przedsiębiorców pojawiają się istotne problemy wynikające z faktu, iż do przeprowadzenia identyfikacji ryzyka potrzebna jest znajomość realiów, w jakich funkcjonuje rynek zagraniczny. Brak własnych doświadczeń z prowadzenia działalności w obcym otoczeniu ekonomicznym, trudny dostęp do źródeł informacji, brak umiejętności selekcji, weryfikacji i interpretacji pozyskanych informacji powoduje często, że zamiast profesjonalnie przeprowadzonych procedur zagospodarowania ryzyka, stosowane są wybiórczo doraźne działania z zastosowaniem przypadkowo dobranych instrumentów, co w sposób oczywisty nie sprzyja ekonomicznej optymalizacji efektów działań strategicznych.

Rysunek 2. Ocena ryzyka kraju w procesie *Risk Management*

ETAPY <i>Risk Management</i>	DECYZJE/DZIAŁANIA	
IDENTYFIKACJA RYZYKA ↓	Wybrany kraj: ryzyko polityczne, ekonomiczne, prawne, społeczne, terrorystyczne, wojenne, strajkowe, katastrofalne, (...)	
OCENA RYZYKA ↓	<ul style="list-style-type: none"> - ocena wielkości ryzyka - ocena dotkliwości skutków ryzyka 	
OKREŚLENIE WARIANTÓW POSTĘPOWANIA ↓	<ul style="list-style-type: none"> - wybór kraju/krajów jako rynku zbytu - dobór instrumentów zabezpieczających przed skutkami ryzyka 	
WPROWADZENIE W ŻYCIE PODJĘTEJ DECYZJI ↓	<ul style="list-style-type: none"> - przeprowadzenie transakcji - transfer kapitału - realizacja inwestycji 	Zastosowanie działań prewencyjnych oraz kompensacyjnych wobec rozpoznanych rodzajów ryzyka
OBSERWACJA SKUTKÓW DZIAŁANIA	- gromadzenie doświadczeń do wykorzystania ich w kolejnym procesie decyzyjnym	

Źródło: Opracowanie własne.

Jednym z możliwych rozwiązań w kwestii określenia ryzyka wybranych krajów jako potencjalnie interesujących obszarów do przeprowadzenia ekspansji zagranicznej jest korzystanie z raportów i map ryzyka publikowanych przez uznane międzynarodowe instytucje ratingowe oraz firmy ubezpieczeniowe. Wśród nich na uwagę zasługuje Business Environment

Risk Index (BERI), utworzony w 1966 r. system informacji obejmującej ocenę ryzyka dla 140 krajów w oparciu o prowadzone analizy ekonomiczne i prognozowanie trendów rozwojowych w różnych regionach świata⁵. Główna siedziba firmy znajduje się w USA, a eksperci BERI gromadzą informacje i udostępniają raporty analityczne w oparciu o ocenę warunków politycznych, ekonomicznych i społecznych na różnych kontynentach. W ofercie BERI skierowanej m.in. do kadry zarządzającej firmami międzynarodowymi można znaleźć szczegółowe raporty z oceny ryzyka politycznego i ekonomicznego, a także proponowane gotowe scenariusze działań w celu zminimalizowania ryzyka. Dla wybranych 50 krajów Business Risk Service dostarcza aktualizowane trzy razy w roku szczegółowe raporty zawierające analizy jakościowe, prognozy warunków biznesowych i ryzyka politycznego, a także rankingi potencjału rynkowego. Ważne informacje na temat środowiska biznesowego w wybranych krajach, a także prawdopodobnego rozwoju sytuacji politycznej czy oczekiwanych wskaźników ekonomicznych BERI oferuje jako Quick Response Country Reports, które można uzyskać w ciągu kilku dni od złożenia zamówienia. Mając na uwadze to, że nawet najbardziej rzetelnie opracowane prognozy są tylko przewidywaniem dotyczącym nadchodzącej sytuacji, taki system dostarczania informacji może być przydatny przy podejmowaniu decyzji o wyborze kierunku geograficznego ekspansji zagranicznej.

Innym źródłem do pozyskiwania informacji o ryzyku wybranych regionach świata i w różnych obszarach działalności mogą być raporty - The Global Risk Reports, opracowywane i publikowane przez World Economic Forum (WEF). Ta organizacja non-profit, funkcjonująca od początku lat 70. XX w., z siedzibą w Genewie, stara się łączyć działania przedstawicieli zarówno sektora prywatnego, jak i publicznego, a także świata polityki i nauki w celu kształtowania pozytywnych zmian w przestrzeni globalnej⁶. Jednym z elementów misji WEF jest wspieranie przedsiębiorczości w globalnie pojmowanym interesie publicznym. Publikowane przez WEF raporty na temat ryzyka zawierają wszechstronną ocenę najważniejszych zagrożeń występujących na całym świecie, które wynikają z dokonujących się przemian w sferze polityki i gospodarki, a także z rozwijających się trendów społecznych, środowiskowych i technologicznych.

Najnowsza publikacja The Global Risk Report 2017 zawiera m.in. pogłębioną analizę zmian dokonujących się w minionej dekadzie w zakresie prawdopodobieństwa wystąpienia najistotniejszych zagrożeń w skali globalnej. W 2017 r. jako najbardziej prawdopodobne źródła wystąpienia zagrożeń wymienione zostały: ekstremalne zjawiska pogodowe, migracje ludności na wielką skalę, katastrofy naturalne, ataki terrorystyczne oraz znaczne nasilenie kradzieży danych na wielką skalę. Natomiast wśród zagrożeń, które mogą mieć największy wpływ na funkcjonowanie struktur politycznych i społecznych na świecie, wymienia się: broń masowego zniszczenia, ekstremalne zjawiska pogodowe i kryzys wodny⁷. Wiedza na temat trendów rozwijających się w skali globalnej oraz zagrożeń występujących ze szczególnym nasileniem w poszczególnych regionach świata jest jednym z filarów budowania strategii rozwoju poza

⁵ Business Environment Risk Intelligence, <http://www.beri.com/> [dostęp: 20.07.2017].

⁶ World Economic Forum, <https://www.weforum.org/about/world-economic-forum> [dostęp: 20.07.2017].

⁷ *The Global Risk Report 2017*, 12th Edition, World Economic Forum, [online] http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf [dostęp: 8.08.2017].

rynkiem krajowym, ponieważ umożliwia dokonanie wstępnej selekcji kierunków geograficznych dla lokalizacji towarów, usług lub kapitału.

Przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych źródłem informacji na temat warunków funkcjonowania rynków zagranicznych, a zarazem narzędziem pomocnym przy ocenie ryzyka, mogą być także raporty dostarczane przez różne agencje ratingowe. Wśród nich najbardziej znane w skali światowej to: Standard&Poor's, Moody' czy Fitch. S&P Global Ratings buduje ratingi wiarygodności kredytowej dla rządów państw, a także przedsiębiorstw w oparciu o wnikliwą analizę rynków lokalnych, przy uwzględnieniu występujących w otoczeniu trendów globalnych.⁸ Odbiorcami takich informacji mogą być przedsiębiorcy-inwestorzy zainteresowani podejmowaniem wyzwań związanych z wchodzeniem na rynki zagraniczne. Metodologia dokonywania analizy wiarygodności kredytowej krajów przez S&P opiera się na ocenie⁹:

- instytucjonalnej, obejmującej efektywność instytucjonalną i zagrożenia dla bezpieczeństwa,
- ekonomicznej, obejmującej strukturę gospodarczą i perspektywy wzrostu,
- płynności zewnętrznej i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej,
- sytuacji i elastyczności finansów publicznych a także wysokości zadłużenia,
- elastyczności pieniężnej w ocenie monetarnej.

Dokonywanie analizy przez Standard and Poor's odbywa się na zamówienie kraju, który jest zainteresowany uzyskaniem oceny ratingowej, lub bez takiego zamówienia, jeżeli agencja uzna, że dany kraj jest w obszarze zainteresowania wielu podmiotów¹⁰. Pozyskanie informacji o zdolności rządów krajów do obsługi zadłużenia daje podstawy do oceny ryzyka stabilności gospodarczej i politycznej, a więc z punktu widzenia potencjalnych inwestorów może być to wykorzystane jako zachęta lub czynnik demotywujący do ulokowania swojego biznesu na określonym rynku.

Moody's Corporation¹¹ jest kolejną agencją ratingową świadczącą usługi w zakresie dostarczania informacji oraz narzędzi przydatnych w zarządzaniu ryzykiem przez przedsiębiorców planujących ekspansję na rynki zagraniczne. Spółka zależna Moody's Investors Service dostarcza informacji na temat oceny wiarygodności emitentów papierów wartościowych. Oceny ratingowe opierają się na kluczowych czynnikach ilościowych i jakościowych, które są najbardziej charakterystyczne dla ryzyka kredytowego danej branży, sektora lub klasy emitentów. Druga spółka zależna Moody's Analytics kieruje swoje usługi w szczególności do menedżerów zarządzających ryzykiem w firmach, aby wspomóc proces dostosowania zasad funkcjonowania przedsiębiorstw do zmieniających się warunków otoczenia rynkowego. Monitoring sytuacji ekonomicznej prowadzony przez Moody's Analytics obejmuje ponad 60 krajów, które uczestniczą w 93% światowego PKB¹². Przedsiębiorca zainteresowany

⁸ S&P Global, http://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home [dostęp: 10.08.2017].

⁹ Standard& Poor's Ratings Services, Ratings Directs, [online] https://www.spratings.com/documents/20184/86990/SPRS_Jak%2BOceniamy%2BKraje/7e335e29-557b-476b-ac14-ba [dostęp: 10.08.2017].

¹⁰ Ibidem [dostęp: 10.08.2017].

¹¹ Moody's Corporation, <https://www.moody.com/Pages/atc.aspx> [dostęp: 12.08.2017].

¹² Moody's Corporation, <https://www.moody.com/Pages/atc003002002.aspx> [dostęp: 12.08.2017].

uzyskaniem ze strony agencji wsparcia w procesie zarządzania ryzykiem wynikającym z ekspansji zagranicznej, może uzyskać kompleksowe dane ekonomiczne odnoszące się do wskazanego regionu, a także prognozy gospodarcze przydatne w długookresowym planowaniu strategicznym. Zmierząc dalej w kierunku minimalizacji ryzyka i optymalizacji efektów gospodarczych, przedsiębiorca może skorzystać z gotowych scenariuszy działania na nowym rynku, uwzględniających zmienność warunków otoczenia ekonomicznego, politycznego, społecznego, czy też technologicznego.

W dokonywaniu identyfikacji i oceny ryzyka kraju menedżerowie firm międzynarodowych mogą uzyskać wsparcie także ze strony Fitch Group¹³. Jest to jeden z głównych w skali globalnej dostawców usług informacyjnych w zakresie ratingów, a także raportów analitycznych dotyczących różnych sfer gospodarki. W ramach Fitch Group funkcjonuje m.in. jako wyodrębniony podmiot BMI Research, którego działania w szczególności skupiają się na badaniu ryzyka krajów oraz wykonywaniu analiz rynkowych w przekroju branżowym w odniesieniu głównie do tzw. rynków wschodzących.¹⁴ Zakres opracowań analitycznych udostępnianych przez BMI Research jest bardzo szeroki. Raporty zawierają przetworzone informacje ukazujące dane makroekonomiczne dla 150 krajów, także w pięcio i dziesięcioletnich prognozach, oraz rankingi ryzyka i rankingi środowiska biznesowego dla różnych regionów świata.

Jak widać z przytoczonych powyżej przykładów, dostęp do różnych źródeł informacji na temat kształtowania się trendów w globalnym otoczeniu biznesowym pod kątem ryzyka kraju w planowaniu ekspansji zagranicznej jest możliwy dla menedżerów poszukujących kierunków rozwoju swojego przedsiębiorstwa. Jednak korzystanie z takiego wsparcia ze strony podmiotów zewnętrznych przy realizacji celów strategicznych przedsiębiorstwa samo w sobie też jest obciążone pewnym ryzykiem. Przewidywanie kierunków rozwoju poszczególnych czynników determinujących funkcjonowanie makrootoczenia jest w istocie grą losową o trudnym do określenia współczynniku prawdopodobieństwa realizacji wytypowanych zmiennych. Prawidłowości opisane statystycznie dobrze charakteryzują przeszłość, ale nie zawsze znajdują kontynuację w przyszłości. Świat współczesny stanowi w szczególności system ściśle powiązanych uwarunkowań politycznych, ekonomicznych, społecznych, przyrodniczych i technologicznych, gdzie jeden nieoczekiwany impuls (np. nowe, rewolucyjne w swym zastosowaniu rozwiązanie technologiczno-informatyczne) może gwałtownie doprowadzić do drastycznej zmiany wcześniej ukształtowanych relacji. Nawet uznane na świecie instytucje ratingowe, pomimo stosowania niezwykle zaawansowanych metod gromadzenia i przetwarzania informacji, niejednokrotnie nie były w stanie określić z zadowalającym przybliżeniem nadchodzących zjawisk i tendencji (np. w 2007 r. nie zostały odpowiednio wcześniej zasygnalizowane przejawy nadchodzącego kryzysu na amerykańskim rynku nieruchomości, a następnie kryzysu w sektorze finansowym i w gospodarce globalnej).

W zarządzaniu ryzykiem kraju swój udział mają także instytucje finansowe i towarzystwa ubezpieczeniowe. Również te podmioty oferują przedsiębiorcom dostęp do

¹³ Fitch Group, <https://www.fitchratings.com/site/about> [dostęp: 12.08.2017].

¹⁴ BMI Research A Fitch Group Company, <http://www.bmiresearch.com> [dostęp: 12.08.2017].

informacji, które mogą być wykorzystane w procesie zarządzania ryzykiem związanym z wychodzeniem na rynki zagraniczne. Bardzo przydatne w procesie wyboru kierunku geograficznego ekspansji zagranicznej mogą być tzw. mapy ryzyka kraju. Tabela 1. zawiera przykładowo zestawione oceny ryzyka wybranych krajów opracowane przez KUKĘ SA oraz COFACE¹⁵.

Tabela 1. Mapa ryzyka wybranych krajów wg KUKĘ S.A. i COFACE

KUKĘ SA	COFACE
NIEMCY	
Klasa ryzyka wg klasyfikacji OECD – 0	Klasa ryzyka: A1
Pozycja w rankingu <i>Doing Business</i> – 17	Klimat dla biznesu: A1
Mocne strony rynku: duży, sąsiedni dla Polski i chłonny rynek, wysoka siła nabywcza obywateli, bardzo duży stopień kooperacji pomiędzy polskimi i niemieckimi przedsiębiorstwami	Silne strony gospodarki: dobrze rozwinięty sektor przemysłowy, niski poziom bezrobocia dywersyfikacja geograficzna eksportu, wysoka konkurencyjność, duże znaczenie MŚP w eksporcie
Słabe strony rynku: rynek o wyjątkowo silnej konkurencji, konsumenci mocno przywiązani do rodzimych produktów, pogarszające się nastroje społeczne	Słabe strony gospodarki: duże uzależnienie od rynków europejskich, postępujący proces zużycia infrastruktury, niedobór kapitału wysokiego ryzyka, zacofanie gospodarcze wschodnich landów, słaba wydajność sektora usług
ROSJA	
Klasa ryzyka wg klasyfikacji OECD – 4	Klasa ryzyka: C
Pozycja w rankingu <i>Doing Business</i> – 40	Klimat dla biznesu: C
Mocne strony rynku: dobra rozpoznawalność polskich przedsiębiorstw i towarów, łatwość nawiązywania kontaktów przez polskich przedsiębiorców, duży potencjał wzrostu	Silne strony gospodarki: bogate zasoby naturalne (ropa naftowa, gaz i metale), wykwalifikowana siła robocza, niski dług publiczny i bezpieczny poziom rezerw dewizowych, silna pozycja w regionie i sektorze energetycznym
Słabe strony rynku: uzależnienie gospodarki od cen surowców, embargo na import wybranych grup towarów (m.in. żywność), kraj objęty międzynarodowymi sankcjami	Słabe strony gospodarki: słaby sektor bankowości prywatnej, słaba infrastruktura, bardzo niski poziom inwestycji, problemy demograficzne, brak perspektyw dla poprawy klimatu biznesowego
CHINY	
Klasa ryzyka wg klasyfikacji OECD – 2	Klasa ryzyka: B
Pozycja w rankingu <i>Doing Business</i> – 78	Klimat dla biznesu: B
Mocne strony rynku: ogromny rynek o dużym potencjale wzrostu, duże zapotrzebowanie na nowoczesne maszyny i urządzenia mechaniczne stabilność polityczna	Silne strony gospodarki: wysoki poziom rezerw walutowych, dług publiczny denominowany głównie w walucie krajowej, postępujący rozwój rynku, usług oraz infrastruktury
Słabe strony rynku: rynek o wyjątkowo silnej	Słabe strony gospodarki: wysoka niestabilność

¹⁵ Zob.: COFACE, <http://www.coface.pl/Analizy-ekonomiczne> [dostęp: 12.05.2017] oraz KUKĘ SA, <http://mapa.kuke.com.pl/index.html> [dostęp: 12.05.2017].

konkurencji, słaba rozpoznawalność polskich przedsiębiorstw i towarów, rosnące napięcia geopolityczne.	ryнку, napięcia społeczne wynikające ze znacznych nierówności, stopniowe wyczerpywanie się tanich zasobów pracy, nadmiar zdolności produkcyjnych w niektórych sektorach przemysłu, wysokie zadłużenie przedsiębiorstw, zagrożenia w sektorze bankowym
--	---

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: COFACE, <http://www.coface.pl/Analizy-ekonomiczne> [dostęp: 12.05.2017] oraz KUKE SA, <http://mapa.kuke.com.pl/index.html> [dostęp: 12.05.2017].

Przytoczone w tabeli 1. kryteria klasyfikacji ryzyka zastosowane przez KUKE S.A. oparte zostały na klasyfikacji OECD w skali 0-7.¹⁶ Pozycja w rankingu Doing Business charakteryzuje warunki prowadzenia działalności gospodarczej w wybranym kraju pod kątem łatwości/trudności pokonywania barier, które są związane z uruchomieniem i prowadzeniem określonej aktywności w obszarze rynkowym. Ranking ten jest opracowywany i publikowany przez Bank Światowy.¹⁷

Podstawą oceny ryzyka krajów dokonywanych przez COFACE (tabela 1.) jest średni poziom zaległości płatniczych przedsiębiorstw w danym kraju wynikających z realizacji krótkoterminowych transakcji handlowych. Przedmiotem analizy jest szeroki zakres czynników, obejmujący zarówno ocenę perspektyw gospodarczych, jak i politycznych oraz finansowych badanych krajów. COFACE bierze także pod uwagę ogólny klimat dla biznesu oraz zachowania firm w kwestii realizacji płatności. Oceny dla poszczególnych krajów są przyznawane zgodnie ze wzrostem ryzyka, w 8-stopniowej skali, ze wskazaniem pozytywnym (+) lub negatywnym (-)¹⁸.

¹⁶ Metodologia oceny ryzyka kredytowego kraju i klasyfikacji krajów została opracowana w 1997 r., w ramach Arrangement on Officially Supported Export Credits. Dwie grupy krajów nie są objęte klasyfikacją: są to bardzo małe kraje, w których nie stosuje się oficjalnego wsparcia kredytów eksportowych, a drugą grupę stanowią kraje OECD o wysokim dochodzie - dla tych krajów przyjmuje się kategorię ryzyka - 0. W ocenie ryzyka pozostałych krajów stosuje się metodologię dwuetapową, stosując w pierwszym etapie tzw. Country Risk Assessment Model (CRAM), który pokazuje ilościową ocenę ryzyka kredytowego kraju opartą na trzech grupach wskaźników ryzyka (doświadczeniach z realizacji płatności, sytuacji finansowej i sytuacji ekonomicznej kraju, opartej głównie na wskaźnikach MFW); w drugim etapie przeprowadzana jest przez ekspertów jakościowa ocena wyników CRAM w celu zinterpretowania czynników, które nie są w pełni uwzględnione w modelu. Wyniki oceny i klasyfikacji ryzyka krajów są publikowane na stronie internetowej OECD. – Country Risk Classification, <http://www.oecd.org/tad/xcred/crc.htm> [dostęp: 19.05.2017].

¹⁷ Economy Rankings, The World Bank, <http://www.doingbusiness.org/rankings> [dostęp: 20.05.2017].

¹⁸ Skala ryzyka zastosowana przez COFACE obejmuje następujące poziomy:

- A1 - stabilna sytuacja ekonomiczna i polityczna w kraju, niewielkie ryzyko niewypłacalności,
- A2 - pogorszona sytuacja ekonomiczna i polityczna w kraju, niewielkie ryzyko niewypłacalności
- A3 - pogorszona sytuacja ekonomiczna wpływająca na pogorszenie zachowań płatniczych firm, możliwe znaczne opóźnienia w płatnościach), niewielkie ryzyko niewypłacalności,
- A4 - wyższe ryzyko niewypłacalności, ale wciąż na poziomie akceptowalnym,
- B - niestabilna sytuacja kraju, złe zachowania płatnicze, wyższe ryzyko niewypłacalności,
- C - zła sytuacja ekonomiczna i polityczna kraju, wysokie ryzyko niewypłacalności,
- D - bardzo zła sytuacja ekonomiczna i polityczna kraju oraz bardzo wysokie ryzyko wystąpienia niewypłacalności,

E – ekstremalnie wysokie ryzyko kredytowe.

- COFACE, <http://www.coface.pl/AKTUALNOSCI-I-MEDIA/Biuro-prasowe/Coface-zaktualizowal-oceny-ryzyka-krajow4> [dostęp: 14.08.2017].

Identyfikacja oraz ocena wielkości ryzyka daje podstawę do kontynuowania procesu zarządzania ryzykiem w ramach strategii rozwoju przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. Wielkość ryzyka rozumiana jako prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia losowego jest tylko jednym z elementów oceny ryzyka. Nie mniej istotne jest także oszacowanie dotkliwości skutków zdarzeń losowych, o ile wystąpią, z punktu widzenia sytuacji finansowej i interesów przedsiębiorstwa. Ryzyko oszacowane jako małe pod kątem prawdopodobieństwa wystąpienia jego skutków może być bowiem bardzo dotkliwe wtedy, gdy jednak jako czynnik losowy się urzeczywistni, co może bardzo negatywnie wpłynąć na bieżące funkcjonowanie firmy i realizację jej planów perspektywicznych.

Wybór kraju jako nowego rynku zbytu powinien być powiązany z doborem odpowiednich instrumentów zabezpieczenia przed negatywnymi skutkami rozpoznanego zagrożenia. Taką decyzję przedsiębiorca może podjąć samodzielnie (np. wprowadzając rozwiązania prewencyjne, zmniejszające ryzyko) lub przy współpracy z innymi partnerami, dokonując podziału i przeniesienia ryzyka na partnera handlowego (np. przez zastosowanie odpowiednich formuł handlowych, przekazujących gestię w zakresie ryzyka na odbiorcę/dostawcę towarów) lub na ubezpieczyciela. Warunkiem racjonalnego zagospodarowania ryzyka zawsze pozostaje staranna jego identyfikacja i trafne oszacowanie prawdopodobieństwa wystąpienia oraz ocena dotkliwości skutków zdarzeń losowych.

Wnioski

W procesie podejmowania decyzji o ekspansji zagranicznej ocena ryzyka kraju jako miejsca lokowania towarów, usług czy kapitału powinna stanowić element racjonalnego działania w ramach zastosowania koncepcji *Risk Management*. Wobec tak postawionego problemu pojawia się konieczność rozstrzygnięcia, jakie działania powinny być podejmowane przez eksportera wobec ryzyka kraju, w ramach strategii ekspansji zagranicznej. Podstawową kwestią jest identyfikacja i ocena ryzyka kraju na etapie dokonywania wyboru rynku zagranicznego. Jest to etap w procesie decyzyjnym powiązany z koniecznością pokonania wielu trudności, takich jak chociażby dotarcie do wiarygodnych źródeł informacji o rynkach zagranicznych, konieczność dokonania selekcji, przetworzenia i interpretacji pozyskanych informacji, a następnie wykorzystania ich przy podejmowaniu decyzji o wyborze rynku zbytu lub kraju ulokowania inwestycji. Pewnym rozwiązaniem wobec wskazanych trudności może być korzystanie z przetworzonej informacji o ryzyku krajów, publikowanej przez różne instytucje, jak np. MFW czy Bank Światowy lub nawiązanie bezpośredniej współpracy z instytucjami, które oferują na warunkach komercyjnych włączenie się do procesu zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie, w tym także ryzykiem kraju jako nowego obszaru rozwijania aktywności gospodarczej.

Badanie ryzyka kraju musi być procesem ciągłym, ze względu na dużą dynamikę prawdopodobnych zmian, które się dokonują współcześnie pod wpływem różnych impulsów o charakterze politycznym, ekonomicznym, społecznym czy technologicznym. Właściwe

rozpoznanie rodzajów i skali ryzyka pozwala na odpowiednie jego zagospodarowanie poprzez zastosowanie instrumentów służących do złagodzenia ewentualnych negatywnych skutków zdarzeń losowych. Niektóre ryzyka mogą być objęte ubezpieczeniem, co w znacznym stopniu uwalnia przedsiębiorcę od negatywnych konsekwencji zagrożeń występujących na rynkach zagranicznych.

BIBLIOGRAFIA

- BMI Research A Fitch Group Company, <http://www.bmiresearch.com> [dostęp: 12.08.2017].
- Business Environment Risk Intelligence, <http://www.beri.com/> [dostęp: 20.07.2017].
- Country Risk Classification, OECD. - <http://www.oecd.org/tad/xcred/crc.htm> [dostęp: 19.05.2017].
- Country Risk Management, Comptroller's Handbook, M-CRM, Office of the Comptroller of the Currency, February 2016, Washington, DC 20219 [online]
<https://www.occ.treas.gov/publications/publications-by-type/comptrollers-handbook/pub-ch-crm.pdf> [dostęp: 22.07.2017].
- Economy Rankings, The World Bank, <http://www.doingbusiness.org/rankings> [dostęp: 20.05.2017].
- Fitch Group, <https://www.fitchratings.com/site/about> [dostęp: 12.08.2017].
- Institute Cargo Clauses (A) (B) (C) 1/1/2009, Lloyds Market Association, International Underwriting Association of London,
<http://www.iuaclauses.co.uk/site/cms/contentDocumentLibraryView.asp?chapter=8&category=57> [dostęp: 20.06.2017].
- Institute Strikes Clauses (Cargo) 1/1/2009, The International Underwriting Association of London
<http://www.iuaclauses.co.uk/site/cms/contentDocumentView.asp?chapter=8&category=57> [dostęp: 20.06.2017].
- Mapa ryzyka krajów, COFACE, <http://www.coface.pl/Analizy-ekonomiczne> [dostęp: 12.05.2017].
- Mapa ryzyka krajów, KUKA SA, <http://mapa.kuka.com.pl/index.html> [dostęp: 12.05.2017].
- Moody's Corporation, <https://www.moody.com/Pages/atc.aspx> [dostęp: 12.08.2017]
- S&P Global, http://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home [dostęp: 10.08.2017].
- Standard & Poor's Ratings Services, Ratings Directs, [online]
https://www.spratings.com/documents/20184/86990/SPRS_Jak%2BOceniamy%2BKraje/7e335e29-557b-476b-ac14-ba [dostęp: 10.08.2017].
- The Global Risk Report 2017, 12th Edition, World Economic Forum, [online]
http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf [dostęp: 8.08.2017]
- World Economic Forum, <https://www.weforum.org/about/world-economic-forum> [dostęp: 20.07.2017].

KONKURENCYJNOŚĆ INSTYTUCJI BANKOWYCH W POLSCE W ZAKRESIE BANKOWOŚCI MSP NA PODSTAWIE BADAŃ „TAJEMNICZYCH PRZEDSIĘBIORCÓW”²

Streszczenie

Wraz ze wstąpieniem do Unii Europejskiej (UE) nowe państwa członkowskie zostały zobowiązane do wdrożenia zasad konwergencji, wśród których jedną z kluczowych było obniżenie stóp procentowych kredytów. W miarę postępów w stabilizacji gospodarek nowych państw członkowskich stopy procentowe spadały i to nie koszt kredytu stanowi obecnie główny problem przedsiębiorców. Dostępność do usług bankowych pozostała dalej niska w relacji do najbardziej rozwiniętych krajów UE i stopień kredytowania sektora prywatnego przez banki w nowych krajach członkowskich jest 2-4 razy niższy w relacji do PKB niż w krajach wysoko rozwiniętych. Dla poznania przyczyn tego stanu rzeczy w 2016 roku przeprowadzono badanie, w którym wykorzystano metodę „tajemniczego klienta” i zbadano, jak przedstawiają się relacje pomiędzy drobnymi przedsiębiorcami i bankowcami. Uzyskane wyniki pokazują, że banki maksymalizują korzyści, koncentrując się na sprzedaży usług bankowych opartych na niskim ryzyku i bardzo wstrzemięźliwie podchodzą do kredytowania MSP. Pomimo tego starają się zachować wysokie standardy obsługi klienta i w końcu uzyskują relatywnie wysokie oceny satysfakcji klienta pomimo faktu, iż z reguły udostępniają mu tylko te produkty bankowe, które same chcą, niekoniecznie licząc się z potrzebami klientów.

THE COMPETITIVENESS OF POLISH SMALL BUSINESS BANKING FINANCING ON BASIS OF MYSTERY SHOPPING RESEARCH

Summary

Small business financing seems to be critically important for the development of entrepreneurship. It is especially important for new acceding members of European Union. The new accession countries were obliged to conduct monetary policy which would allow for decreasing the interest rates for entrepreneurs. 12 years after the accession the interest rates were successfully reduced, but the access to financing in the Central Europe countries is still problematic. The purpose of this article is to explore the reasons of the difficulties in access to selected financial products for SME through using the mystery shopping examination. Within this examination 120 bank branches were visited in Poland and surveyed by mystery shoppers to understand the reasons of the difficulties to access to certain financial products for SME. The main hypothesis, tested in this article was that through customer services financial institutions promote selling low risk products while credit products are still in limited accessibility for SME. Despite this, through sophisticated customers' services, financial institutions are able to obtain relatively high customer satisfaction ratings, regardless of not satisfying their needs.

Keywords: entrepreneurship, SME, banking, customers' service, mystery shopping

¹ dr hab. Przemysław Kulawczuk – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Katedra Makroekonomii,

² Przedstawiony artykuł powstał w oparciu o dane i raporty przygotowywane w ramach badania tajemniczych przedsiębiorców na rzecz banków, uczestników konkursu „Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców” w 2016 roku.

Wprowadzenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce w bardzo umiarkowanym zakresie korzystają z finansowania bankowego. Istnieje szereg polskich badań na temat barier finansowania małych i średnich przedsiębiorstwo i nie ma potrzeby przytaczania ich obserwacji poza jednym ważnym stwierdzeniem, że jedną z istotnych przyczyn problemu jest brak dostosowania oferowanych usług finansowych do potrzeb MSP. Oznacza to, że banki oferują usługi finansowe nie takie, jakich oczekują przedsiębiorcy, a takie, jakie pasują samym bankom. Bardzo ważną rolę w sprzedaży usług finansowych dla MSP pełni obsługa klienta. Teoretycznie mogłoby się wydawać, iż w warunkach mocno konkurencyjnego rynku bankowego każdy oferent powinien dążyć do zaoferowania klientom takiej kompozycji marketingowej produktu, aby przyciągnąć klientów i pokonać konkurentów.

Jednak rynek usług bankowych dla MSP nie jest takim samym rynkiem, jak inne rynki usługowe czy produktowe. Jest to rynek w bardzo dużym stopniu uzależniony od ryzyka. Z punktu widzenia optimum bankowego sensowne jest oferowanie maksymalnego wolumenu usług opartych na niskim ryzyku, a dużych przychodach. Tego typu usługi obejmują na przykład bankowość transakcyjną związaną z dokonywaniem obrotu bezgotówkowego, wymianą walut, przechowywanie gotówki itp. Ryzyko w tego typu operacjach jest niewielkie i często ogranicza się do kontroli prawidłowości transakcji (np. z punktu widzenia zagrożenia praniem tzw. brudnych pieniędzy). Przeciwnieństwem tego typu „bezpiecznych usług” jest oferowanie kredytu lub gwarancji bankowych, co w znacząco większym stopniu zwiększa ryzyko banku. Ponieważ od czasu wstąpienia do UE, nowe państwa członkowskie były zmuszane do obniżania stóp procentowych, to w drugim dziesięcioleciu po roku 2000 możliwości generowania dochodów przez instytucje finansowe w wyniku działalności kredytowej uległy znaczącemu ograniczeniu.

Sytuacja ta prowadziła do racjonalnego zachowania rynkowego banków: w latach 2015-17 banki konkurowały silnie tam, gdzie funkcjonowało niskie ryzyko i mało konkurowały tam, gdzie ryzyko było duże. Banki silnie nie zabiegały o większy udział w rynku kredytowym, ale interesowały ich produkty rentowne i niskim ryzyku. Paradoksem jest fakt, iż silna konkurencja przy sprzedaży usług o niskim ryzyku nie prowadziła do spadku cen tych usług. Wręcz przeciwnie, ceny usług bankowości transakcyjnej stale rosły, a banki konkurowały głównie jakością oferty usług o niskim ryzyku. Głównym powodem wzrostu cen usług mało ryzykownych, jak argumentowały banki, był spadek oprocentowania kredytów. Banki wskazywały, że były zmuszone do podwyższania opłat i prowizji bankowych tak, aby zrekompensować sobie utratę rentowności na działalności kredytowej.

Z punktu widzenia klientów banków – przedsiębiorców z sektora MSP – ta sytuacja nie była korzystna. Przedsiębiorcy nie tylko mieli utrudniony dostęp do kredytu wobec nadmiernej ostrożności banków, ale także byli zmuszeni do płacenia coraz większych opłat za pozostałe usługi bankowe. W tej sytuacji bankowcy zajmujący się bankowością MSP lub korporacyjną byli zmuszeni dokonywać ekwilibrystyki, aby sprostać zadaniom wyznaczonym przez banki, a

z drugiej strony zaspokoić podstawowe potrzeby finansowe MSP. Musieli oni realizować częściowo sprzeczne cele, a przy okazji realizować swoje plany sprzedażowe.

Ta złożona sytuacja stanowiła bardzo dobry punkt wyjścia do przeprowadzenia badań mających na celu ustalenie, w jaki sposób doradcy bankowi MSP sprzedają usługi bankowe drobnym przedsiębiorcom, godząc sprzeczne cele sprzedażowe oraz w końcowym efekcie, jak przedsiębiorcy odbierają tak złożony sposób oferowania usług finansowych. Podstawowym celem artykułu było zbadanie mechanizmu, za pomocą którego doradcy bankowi MSP sprzedają usługi finansowe przedsiębiorcom, a główną tezą było stwierdzenie, że sprzedawcy bankowi są w stanie zbudować wysoki poziom zadowolenia klientów z sektora MSP niezależnie od jakości oferty. Przypuszczenie, na którym oparta została ta teza wynikało z obserwacji, że instytucje finansowe angażują znaczące środki finansowe w obsługę klientów oraz wyszkolenie pracowników tak, że są oni w stanie silnie wpłynąć na stopień zadowolenia klientów, w dużym stopniu niezależnie od zaspokojenia ich potrzeb.

Badania zostały przeprowadzone w ramach Programu „Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców” prowadzonego przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym Krajowej Izby Gospodarczej w 2016 roku w 120 oddziałach bankowych w Polsce, prowadzących bankowość MSP. W ramach badania wykorzystano metodologię badań „tajemniczego klienta”.

1. Metodologia, zakres i organizacja badań

Metodologia badań „tajemniczego klienta” jest metodą praktyczną, za pomocą której zlecający badanie podmiot gospodarczy czy instytucja jest w stanie sprawdzić, jak przebiega proces sprzedaży i obsługa klienta. Głównym celem tego typu badania jest chęć usprawnienia procesów sprzedaży i uzyskanie wyższego stopnia zadowolenia klientów. Metoda ta polega na tym, że badacz wciela się w rolę klienta i pod pozorem uzyskania informacji i udając chęć zakupu, „bada” sposoby zachowania sprzedawcy. Stąd nazwa „tajemniczy klient”. Metoda ta posiada dwie podstawowe odmiany: w pierwszej klient kontrolnie nabywa produkt, a w drugiej odstępkuje od zakupu. Metoda ta została bardzo spopularyzowana w USA i przeniosła się do większości krajów świata. Również sektor finansowy zainteresował się tą metodą i zaczął wykorzystywać ją do doskonalenia procesu sprzedaży i oferowania produktów.

Zasady prowadzenia tego typu badań określiło wiele firm badawczych. Typowym przewodnikiem w tym zakresie jest na przykład przewodnik światowej organizacji zrzeszającej firmy badawcze zatytułowany *Esomar Mystery Shopping Studies*³. W sposób przystępny określa on podstawowe zasady prowadzenia tego typu badań. Innym przewodnikiem w tym zakresie jest na przykład *MRS Guidelines for Mystery Shopping Research*⁴, przygotowany przez stowarzyszenie badaczy marketingowych, który w sposób dość obszerny określa zasady prowadzenia tego typu badań. Warto zwrócić uwagę, że opracowanie to zawiera również

³*Esomar World Research Guides and Codes: Mystery Shopping Studies*, ESOMAR, Amsterdam 2005

⁴*MRS Guidelines for Mystery Shopping Research*, MRS, London, 2011

kodeks etyczny, który może być wykorzystany w tego typu badaniach. Jednym z najlepszych przewodników w zakresie realizacji badań typu mystery shopping, dotyczących usług finansowych, jest przewodnik Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)⁵. Organizacja ta ma na celu zapewnienie uczciwego i rzetelnego dostępu do finansowania dla mało zamożnych klientów. Realizuje więc cele publiczne. Przewodnik CGAP nie tylko omawia dość szczegółowo sposoby realizacji badań, ale także zawiera wzorcowe formularze ankietowe (z pytaniami) dotyczące operacji pożyczkowych, depozytowych, oszczędnościowych, ubezpieczeniowych itp. Jest to jedno z najbardziej praktycznych narzędzi wykorzystywanych w praktyce amerykańskiej przy sprawdzaniu dostępu do finansowania. Organizacja ta opracowała również przewodnik w zakresie realizacji badań typu mystery shopping w zakresie usług internetowych⁶.

Metoda mystery shopping jest szeroko wykorzystywana w badaniach usług finansowych. W krajach rozwiniętych literatura na ten temat jest śladowa, co wynika z przekonania, że jest to zagadnienie praktyczne do wykorzystywania w praktykach zarządzania instytucjami finansowymi. Nieco więcej literatury na ten temat jest z krajów rozwijających się. Interesujący przykład w tym zakresie przedstawiają E. Kurtovic i A. Hasimbegovic⁷. Dotyczy on Bośni i Hercegowiny i obejmuje badania prowadzone drogą telefoniczną. Autorzy konkludując, zauważają dużą motywującą rolę tego typu badań. Jej wykorzystanie zachęca do lepszej pracy. Innym badaniem tego typu było badanie instytucji pożyczkowych dla MSP w Indonezji⁸. Badania przeprowadzone w 26 instytucjach pożyczkowych wskazały na znaczące pole do usprawnień zarówno w systemie obsługi klienta, jak i z zakresu cross-selingu i zróżnicowania produktów. W badaniu bankowości MSP w Kenii⁹ przeprowadzonym w 30 lokalnych bankach wykazano brak przejrzystej i spójnej oferty dla MSP i w bardzo wielu przypadkach mało skuteczny sposób sprzedaży usług bankowych. Takie obserwacje są z reguły niedostępne na rynkach dojrzałych.

Międzynarodowa Korporacja Finansowa (IFC) wskazuje na metodę mystery shopping jako wartościową technikę pozyskiwania informacji o konkurentach w krajach rozwijających się na rynku finansowania MSP¹⁰. Według IFC tą drogą można pozyskiwać informacje na temat tego, jak konkurencja zaspokaja potrzeby MSP, jakie są jej przewagi oraz słabości w relacji do danej instytucji finansowej. W przewodniku na temat finansowania MSP w krajach rozwijających się IFC wskazuje również na przykładowe pytania, które mogą być zadawane w tego typu badaniach.

⁵ Mazer R., Gine X., Martinez C., *Mystery Shopping for Financial Services. What Do Providers Tell, and Not Tell, Customers about Financial Products? A Technical Guide*, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Washington, 2015

⁶ Kaffenberger M., Sobol D. *Mystery Shopping for Digital Financial Services: A Toolkit*, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Washington 2016

⁷ Kurtovic E., Hasimbegovic A., *Measuring customer service level in banking sector applying mystery calls method and its relation to the HR department*, The Business and Management Review, Volume 6 Number 3 June 2015

⁸ Struyk R.J., Haddaway S.R., *Licensed Lenders' Services to Indonesian SMEs: 'Mystery Shopping' Results*, International Journal of Economics and Finance Vol. 3, No. 3; August 2011

⁹ *SME Banking in Kenya*, The Kenya Financial Sector Deepening (FSD) Programme, Nairobi, March 2016

¹⁰ *The SME Banking Knowledge Guide. IFC Advisory Services access to finance*, IFC, Washington 2010

Metoda mystery shopping była również wykorzystywana w celu sprawdzenia przez same instytucje finansowe, w jaki sposób sprzedawcy usług finansowych realizują zasady ochrony konsumentów. W szczególności ważnym zagadnieniem jest, w jaki sposób doradcy sprzedawcy edukują klientów, tak aby mogli oni podejmować właściwe decyzje z zakresu finansowania swojego biznesu. Mówi o tym między innymi raport Deutsche Banku¹¹, który wskazuje, że liczni dostawcy usług finansowych w Niemczech uzależniali wysokość zmiennej części wynagrodzenia sprzedawców od prowadzenia tego typu działań przez sprzedawców. Metoda mystery shopping była również wykorzystywana przez brytyjską Financial Services Authority¹² do zapełnienia luki, jaka powstaje pomiędzy retrospektywnymi badaniami klientów, którzy nabyli określone usługi finansowe, a formalnymi wizytami nadzorczymi do regulowanych firm w celu oceny ich doradztwa dla klientów i dokumentacji sprzedażowej. Badania typu mystery shopping pozwalały na znacznie lepsze zrozumienie problemów, które funkcjonują w instytucjach finansowych na linii konsument – instytucja finansowa. Problematyka nadużyć przewagi instytucji finansowych na klientami znajduje również swoje odzwierciedlenie w zainteresowaniach instytucji europejskich. W badaniu opublikowanym w 2014 roku¹³ w wydawnictwie Parlamentu Europejskiego oraz Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Wewnętrznej, w rekomendacji nr 5 sugeruje szersze wykorzystywanie metody mystery shopping do sprawdzania, czy pracownicy instytucji finansowych rzeczywiście przestrzegają zasad uczciwego procesu sprzedażowego, zwłaszcza informowania klientów o ryzyku.

Wyniki komercyjnych badań typu mystery shopping na temat usług finansowych bardzo rzadko są publikowane, co wynika z wrażliwości pozyskiwanych danych i ich zastosowania do doskonalenia procesów sprzedażowych konkretnych instytucji finansowych. Z reguły realizują one konkretne cele sprzedażowe. Jednym z nielicznych badań w tym zakresie w języku polskim jest informacyjna publikacja International Service Check (ISC)¹⁴. Badanie to zostało przeprowadzone w ośmiu krajach Europy Centralnej: w Bułgarii, Chorwacji, Czechach, Polsce, Rumunii, Serbii, Słowenii i na Węgrzech. W 283 badaniach sprawdzono w sumie 86 banków w 32 miastach, w okresie od 26 lutego do 28 marca 2007 roku. W Polsce zostało objętych badaniem 25 banków, w losowo wybranych placówkach w całym kraju, kierujących swą ofertą do klientów indywidualnych. Każdy bank został oceniony na podstawie czterech obserwacji, przy czym każda dotyczyła innego produktu. ISC w swojej publikacji pokazał wyniki uśrednione.

Ważnym opracowaniem na temat mystery shopping w języku polskim jest opracowanie M. Rzemieniaka i E. Tokarza¹⁵ na temat wykorzystania tej metody w budowaniu tożsamości organizacyjnej. Praca ta zawiera szczegółowe omówienie metody oraz przykład jej wykorzystania w branży gastronomicznej. Pomimo faktu, iż praca ta nie dotyczy usług finansowych, jest jednym z najszerszych opisów samej metody w języku polskim.

¹¹ *Consumer protection in financial services*, Deutsche Bank Research, Frankfurt 2011

¹² *Mystery Shopping Guide*, Financial Services Authority, London 2006

¹³ *Consumer Protection Aspects of Financial Services*, European Parliament, Directorate General for Internal Policies, Brussels 2014

¹⁴ *Bank Mystery Shopping Survey Poland - March '07. Podsumowanie*, International Service Check, Warszawa 2017

¹⁵ Rzemieniak M., Tokarz E., *Mystery Shopping w budowaniu tożsamości organizacyjnej*, Politechnika Lubelska, Lublin 2011

Jednym z nielicznych artykułów naukowych na temat wykorzystania metody mystery shopping w badaniu usług finansowych w języku polskim jest publikacja E. Prymon-Ryś¹⁶. W artykule autorka podsumowała wyniki badań banków, w ramach których zebrano 65 ocen dotyczących 3 form kontaktu z bankiem. W konkluzji autorka podkreśliła, że metoda mystery shopping okazała się najlepszą metodą pomiaru dopasowania oferty banku do potrzeb klientów.

W polskiej literaturze bankowej podkreśla się, że badania typu mystery shopping uzupełniają funkcjonowanie systemów CRM. W publikacji NBP¹⁷ autorzy podkreślają, że metoda ta odzwierciedla realne procesy mające miejsce w rzeczywistości, następnie formalizują model i traktują go jako możliwy proces (zespół procesów) wzorcowy w oparciu o który można formułować założenia systemów CRM.

Dokonany powyżej przegląd publikacji na temat wykorzystania metody mystery shopping do doskonalenia procesów sprzedażowych, zwłaszcza w branży usług finansowych wskazuje, że liczba publikacji jest relatywnie nieduża, poziom zgromadzonej wiedzy skromny, a sama metoda posiada charakter wybitnie praktyczny. Również liczba polskich publikacji naukowych w tym zakresie jest relatywnie nieduża, a wyników badań bankowości małych i średnich przedsiębiorstw jest bardzo niewiele. Warto podkreślić, iż czasopismo „Newsweek Polska” corocznie prowadzi *Ranking Banków Newsweeka*, wykorzystując metodę tajemniczego klienta w czterech kategoriach: Bank dla Kowalskiego, Bank w Internecie, Bankowość mobilna, Bankowość hipoteczna¹⁸. Rankingi te obejmują więc sektor tzw. „consumer finance” obejmujący klientów indywidualnych, a nie małe i średnie przedsiębiorstwa. Niewątpliwie jednak działania te popularyzują wykorzystywanie tej metody badawczej, ale jak pokazują liczne komentarze klientów consumer finance, wyniki badań czasami różnią się z odczuciami klientów banków.

W prezentowanym w tej publikacji badaniu „tajemniczych przedsiębiorców” uczestniczyło 13 banków: 2 duże banki komercyjne i 11 banków spółdzielczych – uczestników konkursu Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców. Konkurs ten jest organizowany od 1998 roku nieprzerwanie co roku, a jego głównym organizatorem jest Krajowa Izba Gospodarcza. Tajemniczy Przedsiębiorcy (TP) odwiedzali oddziały bankowe i sprawdzali różne aspekty obsługi przedsiębiorców w 120 oddziałach bankowych. Obserwacje TP uporządkowano, przyznając wyznaczone przez ekspertów wagi poszczególnym wariantom odpowiedzi. W efekcie dla każdego zakresu obserwacji powstały punktowe oceny każdego ocenianego banku. Dane uczestniczących w badaniu banków został umieszczone na skali liczbowej od 0 do 100 punktów. W przygotowanych dla banków raportach na skali umieszczono wyniki poszczególnych banków z nazwą ocenianego banku oraz z kodami innych banków. Dzięki temu każdy uczestnik mógł zachować anonimowość wobec pozostałych uczestników, a jednocześnie poznać swoje miejsce na skali w relacji do wyniku najlepszego, najgorszego i

¹⁶ Prymon-Ryś E., *Wykorzystanie metody mystery shopping w badaniu jakości usług finansowych*, PRACE NAUKOWE Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie, Seria: Pragmatates Oikonomias, 2011, z. V.

¹⁷ Opolski K., Waśniewski K., *Badania mystery shopping jako wsparcie systemów CRM (Customer Relationship Management)*, Bank i Kredyt, listopad-grudzień 2004.

¹⁸ <http://www.newsweek.pl/biznes/przyjazny-bank-newsweeka-2015-dominacja-banku-millennium,artykuly,397387,1.html>

średniego. Zasada ta nie mogła być jednak zastosowana w publikacji naukowej, ponieważ indywidualne wyniki banków miały charakter poufny. Nie było jednak przeszkód, aby przedstawić wyniki przekrojowe dla całej populacji bez wyodrębniania poszczególnych banków. Podejście tego rodzaju pozwala na omówienie zjawisk w badanej grupie bez ujawniania wyników poszczególnych jednostek.

Tajemniczy przedsiębiorcy otrzymali cztery scenariusze sytuacji wyjściowej (historii), z którymi zgłaszali się do banków. Każdy z tych scenariuszy miał dwa warianty, czyli w sumie badacze posługiwali się ośmioma opisami biznesów. Opracowane scenariusze były proste i zawierały założenie, że przedsiębiorca prowadzący biznes w innej części kraju chciałby założyć nowe przedsięwzięcie w miejscowości, w której znajdował się wizytowany oddział bankowy i tam rozpocząć prowadzenie nowego biznesu. Były to nowe przedsięwzięcia, ale już działających przedsiębiorców. Rodzaje biznesów przedstawiane przez tajemniczych klientów obejmowały: 1. Zakład konfekcjonowania (1.1. Zakład produkcji przypraw, 1.2. Zakład produkcji przekąsek), 2. Produkcję gotowej do spożycia żywności (2.1. Zakład produkcji garmazeryjnej, 2.2. Produkcję lodów wegańskich, 3. Sklep e-commerce (3.1. E-commerce ze zdrową żywnością, 3.2. E-commerce z suplementami diety i odżywkami), 4. Usługi pośrednictwa pracy zagranicą (4.1. W sektorze morskim, 4.2. Pracę w rolnictwie i ogrodnictwie oraz usługi opiekuńcze). Tajemniczy przedsiębiorcy zamierzali rozpocząć prowadzenie określonego biznesu (przedsięwzięcia) i chcieliby współpracować z bankiem w jednym z czterech zakresów tematycznych: bankowości transakcyjnej, kredytu obrotowego lub linii kredytowej, kredytu inwestycyjnego lub płatności masowych. Jak pokazała praktyka, ten ostatni zakres: płatności masowe, czyli zarządzanie należnościami od dużej liczby klientów, nie był zbyt upowszechniony i uzyskane odpowiedzi były niezadowolające. Z kolei w zakresie kredytu obrotowego uzyskano tylko 12 odpowiedzi. Z tego też względu w dalszym opisie skoncentrowano się na dwóch produktach: bankowości transakcyjnej i kredycie inwestycyjnym. W obu przypadkach otrzymano dość liczne odpowiedzi. W tabeli poniżej przedstawiono schematyczne opisy sytuacji decyzyjnych.

Tabela 1. Rodzaje biznesu i zakresy tematyczne wywiadów Tajemniczych Przedsiębiorców w oddziałach bankowych w Polsce w 2016 roku

Rodzaj biznesu / Zakresy tematyczne wywiadu	Bankowość transakcyjna	Kredyt obrotowy przykład	Kredyt inwestycyjny przykład
ZAKŁAD KONFEKcjonowania - planowane zatrudnienie 8 osób, ma ok. 400 tys. własnych środków	Obejmuje zakładanie i zamykanie kont, rodzaje, zasady funkcjonowania, wyciągi, opłaty, podgląd, dostęp mobilny, sposoby przechowywania środków pieniężnych (depozyty), inne usługi w zakresie bankowości	Przy produkcji ok. 1,5 mln w pierwszym roku potrzeba będzie ok. 300-400 tys. kredytu, sprowadzanie półproduktów z zagranicy, a to trwa, jakie warunki, zabezpieczenie, zasady opłat,	Adaptacja pomieszczeń, zakup części maszyn i urządzeń (wagi, dozowniki, silosy itp.) ok. 300 tys. przy własnej inwestycji na ok. 400 tys. złotych (w tym używane urządzenia)

	transakcyjnej		
PRODUKCJA GOTOWEJ DO SPOŻYCIA ŻYWNOSCI - wysoce zautomatyzowana, zatrudnienie planowane 12-15 osób, ma ok. 500 tys. własnych środków	Jak wyżej	Produkcja ok. 2 mln złotych rocznie, szybkie cykle obrotowe, półprodukty w większości z Polski, ok. 150- 200 tys. złotych kredytu jakie warunki, zabezpieczenie, zasady opłat,	Adaptacja pomieszczeń, zakup części maszyn i urządzeń (homogenizatory, urządzenia do gotowania próżniowego, pakowarki itp.) ok. 250 tys. przy własnej inwestycji na ok. 500 tys. złotych (w tym używane urządzenia zgromadzone wcześniej)
SKLEP INTERNETOWY – planowane zatrudnienie 7-8 osób ma około 250 tys. własnych środków	Jak wyżej	Sprzedaż ok. 3 mln rocznie (1 rok), zakupy towarów zagranicą, dłuższe cykle obrotowe, Kredyt ok. 400-500 tys. jakie warunki, zabezpieczenie, zasady opłat,	Kredyt na ok. 200 tys. urządzenia magazynowe dla części produktów, system informatyczny, mniejsza część sprzętu informatycznego. Sami pokryjemy koszty adaptacji pomieszczeń, wyposażenia biura i zakupu 2/3 sprzętu informatycznego.
POŚREDNICTWO PRACY - Zatrudnienie 3 osoby	Jak wyżej	Planowane przychody z prowizji ok. 60-80 tys. zł miesięcznie, kredyt obrotowy ok. 40-50 tys. zł, jakie warunki, zabezpieczenie, zasady opłat.	Na ok. 100 tys. na wyposażenia biura i gabinetów medycyny pracy i sali kursów zawodowych, sprzęt komputerowy.

Źródło: opracowanie własne

Zakres badań tajemniczych przedsiębiorców obejmował następujące elementy:

1. Pierwsze wrażenie z wizyty w banku,
2. Wprowadzenie przedsiębiorcy do banku przez doradcę,
3. Sprzedaż usługi bankowej związanej z danym zakresem tematycznym (bankowość transakcyjna i kredyt inwestycyjny),
4. Ocena satysfakcji klienta.

Oznaczało to, że każdy tajemniczy przedsiębiorca miał za zadanie zrealizować 3 elementy badania o charakterze stałym (1, 2, 3) oraz jeden zmienny dotyczący konkretnego produktu bankowego (4). Oddziały bankowe zostały dobrane do badania w sposób celowy, spośród uczestników konkursu Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców, w oparciu o spełnienie kryterium prowadzenia bankowości MSP przez oddział, przy minimalizacji czasu dojazdu do

poszczególnych oddziałów. Struktura badanych oddziałów była w dużym stopniu zdeterminowana strukturą uczestników konkursu. Ponieważ w konkursie uczestniczyło 13 banków: 2 duże banki komercyjne i 11 banków spółdzielczych, lokalizacja badanych oddziałów była wyznaczona w dużym stopniu lokalizacjami banków spółdzielczych, a te były dość peryferyjne. Badanie obejmowało: Bank Spółdzielczy w Bielsku Podlaskim, Bank Spółdzielczy w Jastrzębiu Zdroju, Bank Spółdzielczy w Sławnie, Bank Spółdzielczy w Czersku, Bank Spółdzielczy w Księżpolu, Bank Spółdzielczy w Zambrowie, BGŻ BNP Paribas SA, BZ WBK SA, Podkarpacki Bank Spółdzielczy (siedziba Sanok), Pomorski Bank Spółdzielczy w Świdwinie, Powiatowy Bank Spółdzielczy w Zamościu, Rejonowy Bank Spółdzielczy w Lututowie, Sierpecki Bank Spółdzielczy. 55% wizyt tajemniczych przedsiębiorców odbyło się w bankach spółdzielczych, a 45% w bankach komercyjnych. W sumie przeprowadzono 120 wywiadów.

2. Uzyskane wyniki badawcze

2.1. Pierwsze wrażenie tajemniczego przedsiębiorcy z wizyty w oddziale bankowym

Pierwsze wrażenie jest kluczowym zagadnieniem z punktu widzenia sprzedaży i obsługi klienta. Pierwsze wrażenie decyduje w poważnym stopniu o tym, czy klient w ogóle wstąpi do banku. Uzyskane wyniki badawcze ze 120 oddziałów bankowych 13 badanych banków przedstawiono w poniższej tabeli.

Tabela 2. Wyniki badań pierwszego wrażenia tajemniczych przedsiębiorców w 2016 roku

Zakres tematyczny	Odpowiedź	N	% lub średnia
Budynek - ogólna prezencja. Zaznacz najbardziej odpowiednie określenie.	Ładny	67	55,8
	Typowy	44	36,7
	Brzydki	9	7,5
Podaj liczbę wolnych miejsc parkingowych.	Odpowiedź	1043	8,7
Dane adresowe umieszczone są w widocznym miejscu.	Tak	104	86,7
	Nie	16	13,3
W placówce banku jest recepcja.	TAK	23	19,2
	NIE	97	80,8
W placówce zamieszczona była tablica informacyjna mówiąca o tym, gdzie mieszczą się poszczególne komórki.	TAK	57	47,5
	NIE	63	52,5
Funkcjonalność sali sprzedażowej. Jakże określenie najlepiej ją ilustruje?	Prostota i przejrzystość	95	79,2
	Złożoność	23	19,2
	Chaos	2	1,7
Kolejka	Nie było	89	74,2
	Była mała kolejka (5 klientów lub mniej)	31	25,8

Liczba widocznego personelu obsługi.	Odpowiedź	471	3,9
Zaznacz pozycje najlepiej oddające zaobserwowane zachowanie personelu.	Pracownicy oczekiwali na klientów oraz zajmowali się obsługą klientów	46	38,3
	Pracownicy oczekiwali na klientów	41	34,2
	Pracownicy zajmowali się obsługą klientów	28	23,3
	Na sali nie było personelu	1	0,8
	Pracownicy zajmowali się obsługą klientów oraz pracownicy ignorowali klientów	3	2,5
	Pracownicy wychodzili z placówki na spotkania z klientami	1	0,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań Tajemniczych Przedsiębiorców.

Badanie wykazało, że tajemniczym przedsiębiorcom w większości przypadków podobała się architektura i prezencja budynków, w których mieściły się banki. Nieco ponad 1/3 oceniała te budynki jako typowe, a mniej niż co dwunasty oceniał budynki bankowe jako brzydkie. Zdecydowana większość wizyt TP odbywała się w średnich i mniejszych miejscowościach i zasadniczo nie było problemu z zaparkowaniem auta. Badanie wykazało, że średnio na jeden oddział przypadało niemal 9 wolnych miejsc parkingowych, co może wydawać się mało realne w dużych miastach. Zdecydowana większość odwiedzanych oddziałów bankowych zamieszczała informacje adresowe w widocznym miejscu. Brakowało tego jedynie w co siódmym badanym oddziale. W mniej więcej do piątej placówce bankowej odwiedzanej przez TP była recepcja. W około połowie badanych oddziałów była zamieszczona tablica gdzie mieszczą się poszczególne komórki.

Przedsiębiorcy pozytywnie ocenili funkcjonalność sali sprzedażowej. Około 4/5 badanych TP doceniło prostotę i przejrzystość rozwiązań sali sprzedażowej. Mniej niż 1/5 TP stwierdziła, że sale sprzedażowe były dość złożone. Tylko w 2 placówkach TP dostrzegli chaos. W 3/4 badanych oddziałów nie było kolejek na stanowiska obsługi firm! Tylko w 1/4 badanych były małe kolejki (do 5 osób).

Istotnym badanym czynnikiem była liczba widocznego na sali sprzedażowej personelu obsługi. Dotyczyło to wszystkich stanowisk i wszystkich rodzajów klientów. Średni wynik ze 120 badanych oddziałów wyniósł przeciętnie 3,9 osoby. W większości badane oddziały bankowe było albo małe, albo średnie. Prawdziwie dużych placówek bankowych (z liczbą personelu obsługi widocznego na sali powyżej 9 osób) było tylko 3. Średnie dla poszczególnych badanych banków mieściły się w przedziale od 2,1 do 5,5 pracowników na oddział.

Końcowym w tej części badania elementem było określenie zachowań personelu na sali sprzedażowej. Optymalną sytuacją w tym zakresie jest obserwacja, że niemal wszyscy pracownicy są zajęci z klientami, ale jest chociaż jeden, który może klienta obsłużyć od razu.

Takich przypadków było niemal 2/5 całości. Druga dobra sytuacja polegała na tym, że po wejściu do oddziału klient spostrzega, że wszyscy na niego czekają. To dobre dla szybkości obsługi, ale buduje wątpliwości, czy bank cieszy się powodzeniem. Takich przypadków było około 1/3 całości. Trzecia sytuacja, mniej korzystna, funkcjonuje wtedy, gdy wszystkie stanowiska obsługi są zajęte. W bardzo nielicznych sytuacjach pracownicy ignorowali klientów (3), na sali nie było personelu (1) i właśnie opuszczali swoje stanowiska obsługi (1). Było tylko 5 przypadków na 120, do których można było mieć poważne uwagi – to bardzo niewiele.

Reasumując, pierwsze trzy minuty spędzone w oddziale, kiedy klient próbuje się zorientować, gdzie się udać i kogo poprosić o pomoc, były raczej dość udane. Badane oddziały z punktu widzenia ich wewnętrznej organizacji, funkcjonalności sali sprzedażowej oraz zachowania personelu obsługi – zostały ocenione pozytywnie.

2.2. Rozwiązania techniczno-organizacyjne ułatwiające wprowadzenie przedsiębiorcy do banku

Relacje sprzedażowe kształtowane są przez warunki, w jakich prowadzony jest proces sprzedaży. Na te warunki wpływają rozwiązania techniczno-organizacyjne, które skracają dystans fizyczny i psychologiczny pomiędzy dwiema zupełnie nieznanymi się osobami. Rozwiązania te pozwalają na szybszą koncentrację na wzajemnym poznaniu potrzeb klienta i celów sprzedawcy. Do głównych warunków (rozwiązań) skutecznej budowy relacji przy prowadzaniu przedsiębiorcy do banku zaliczono:

1. Łatwość dotarcia do stanowiska doradcy bankowego,
2. Biurko i komputer do wykorzystania przez klienta w razie potrzeby,
3. Czas oczekiwania na rozmowę z doradcą,
4. Sposób oczekiwania,
5. Czy doradca posiada identyfikator imienny,
6. Przywitanie klienta,
7. Przedstawienie się doradcy,
8. Określenie czasu, który ma do dyspozycji klient.

Ten wybór rozwiązań stanowi pewne minimum likwidujące problemy techniczne i organizacyjne w początkowym okresie budowy relacji oraz pozwala na przyspieszenie procesu budowy relacji sprzedażowej. Poniżej przedstawiono uzyskane wyniki w tym zakresie.

Tabela 3. Rozwiązania techniczno-organizacyjne ułatwiające wprowadzenie przedsiębiorcy do banku

Zakres tematyczny	Wariant odpowiedzi	N	% lub średnia
Do stanowiska doradcy bankowego można łatwo dotrzeć.	Tak	95	79,2
	Średnio łatwo	16	13,3
	Trudno	9	7,5
W placówce było biurko i komputer, z	Tak	50	41,7

którego klient mógł w razie potrzeby skorzystać.	Nie	70	58,3
Podaj czas oczekiwania na rozmowę z doradcą.	Minuty	191	1,6
Czy podczas oczekiwania klient może usiąść?	Tak	101	84,2
	Nie	19	15,8
Doradca posiadał identyfikator imienny.	TAK	66	55,0
	NIE	54	45,0
Przywitanie klienta.	Przyjazne, z uśmiechem	110	91,7
	Zdawkowe	8	6,7
	Brak powitania	2	1,7
Przedstawienie się doradcy.	Wyraźne	58	48,3
	Niewyraźne	8	6,7
	Brak przedstawienia się	54	45,0
Doradca określił czas, jaki klient ma do dyspozycji	TAK	22	18,3
	NIE	98	81,7

Zródło: opracowanie własne na podstawie badań Tajemniczych Przedsiębiorców.

Jak wykazały wizyty tajemniczych przedsiębiorców, w 79,2% oddziałów bardzo łatwo można było dotrzeć do stanowiska doradcy, co siódmy tajemniczy przedsiębiorca twierdził, że było to średnio łatwe, natomiast tylko co 12 twierdził, że było to trudne. Tylko w około 2/5 badanych placówek było dostępne biurko i komputer do użytku klienta. Średni czas oczekiwania na rozmowę z doradcą wynosił tylko 1,6 minuty, przy czym w zdecydowanej większości przypadków nie trzeba było w ogóle czekać, a dwa najdłuższe czasy oczekiwania wyniosły 30 i 15 minut. W 5/6 oddziałów można było oczekiwać na siedząco. Nieco ponad połowa doradców bankowych, z którymi rozmawiali tajemniczy przedsiębiorcy, posiadała imienne identyfikatory. 9 na 10 doradców przyjaźnie i z uśmiechem witało się z klientami. Pomimo miłego przywitania się wyraźnie przedstawić się potrafiła tylko mniej niż połowa doradców bankowych. Niemal połowa doradców w ogóle nie przedstawiła się. Tylko mniej więcej co piąty doradca bankowy określił orientacyjnie, ile czasu może zająć mu przedstawienie tematu.

Badanie w zakresie budowy pierwszego znaczenia wskazuje, że wyniki były zróżnicowane. Niewątpliwym faktem jest łatwość dotarcia do stanowiska obsługi przedsiębiorców. Niestety w mniejszości oddziałów przedsiębiorca może zdalnie nadać przelew, korzystając z biurka i komputera oddanego mu do użytku. Jednak te elementy techniczne można łatwo skorygować. Niestety badania wskazują również na problemy natury osobowej, nad którymi trzeba popracować w części oddziałów. Może dziwić brak wyraźnego przedstawiania się lub w ogóle brak przedstawiania się klientom. Pracownicy powinni też posiadać identyfikatory imienne oraz określać czas, który klient ma do dyspozycji.

2.3. Ocena procesu sprzedaży – usługi bankowości transakcyjnej

Do zestawu zagadnień składających się na badanie bankowości transakcyjnej przez tajemniczych przedsiębiorców zaliczono 19 zagadnień wyszczególnionych w tabeli 4 i 5. Badanie obejmowało bardzo wiele elementów i miało charakter analityczny. Badania w zakresie oceny bankowości transakcyjnej przeprowadzono w 58 oddziałach bankowych, pochodzących z 11 banków uczestniczących w konkursie „Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców”, w tym 2 komercyjnych i 9 spółdzielczych.

Tabela 4. Ocena bankowości transakcyjnej przez tajemniczych przedsiębiorców (1)

Zakres tematyczny	Odpowiedź	N	% lub średnia
Jakie zainteresowanie biznesem klienta przejawiał doradca?	Bardzo duże	9	15,5
	Duże	19	32,8
	Małe	21	36,2
	Brak	9	15,5
Czy doradca rozpoznał potrzeby klienta?	Pogłębione zbadanie potrzeb	5	8,6
	Pełne zbadanie potrzeb	34	58,6
	Zdawkowe zbadanie potrzeb	15	25,9
	Brak rozpoznania potrzeb	4	6,9
Zakres prezentacji oferty.	Dopasowany do potrzeb	51	87,9
	Zbyt zdawkowy	7	12,1
Przejrzystość informacji o cenach, opłatach i oprocentowaniach.	Doradca podawał pełne informacje oraz pokazuje zakres elastyczności banku	16	27,6
	Doradca podawał pełne informacje o kluczowych elementach cenotwórczych	32	55,2
	Doradca zdawkowo lub wybiórczo informował o wybranych elementach	10	17,2
Zakres informacji o wybranych elementach BT	Poinformował o czasie założenia i możliwości założenia konta on-line	17	29,3
	Poinformował o tym, że można założyć konto online, ale nie nakreślał czasu trwania formalności	6	10,3
	Poinformował o czasie na założenie	18	31,0
	Nie, doradca nie udzielił takich informacji	17	29,3
Zaangażowanie doradcy w zaspokojenie Twoich potrzeb.	Doradca podał propozycje alternatywne ze wskazaniem ich plusów i minusów	12	20,7
	Doradca podał propozycje alternatywne	21	36,2
	Doradca podał tylko 1 propozycję	25	43,1
Instruktaż na przykładach lub prezentacja systemu online.	Doradca przywołał 2 i więcej przykładów	9	15,5
	Doradca przywołał 1 przykład	16	27,6
	Brak przykładów i prezentacji	33	56,9
Wrażeniowa oceny wiedzy doradcy - ogólna.	Bardzo kompetentny	23	39,7
	Wystarczająco kompetentny	29	50,0

	Mało kompetentny	6	10,3
	Inny, bardziej zaawansowany	8	13,8
Ustalenie kontaktu po spotkaniu.	Doradca poprosił klienta o wizytówkę, by móc się skontaktować i umówić na spotkanie w firmie	2	3,4
	Doradca przekazał wizytówkę klientowi, by ten mógł zadzwonić	44	75,9
	Brak	4	6,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań Tajemniczych Przedsiębiorców

Pierwszy badany aspekt: ocena zainteresowania doradcy biznesem klienta został oceniony w badanej populacji oddziałów bankowych w sposób bardzo zróżnicowany. Tylko mniej więcej 1/6 badanych doradców bankowych wykazała bardzo duże (żywe) zainteresowanie biznesem klienta. Mniej niż 1/3 badanych wykazywała duże zainteresowanie biznesem przedsiębiorcy. Niestety ponad połowa badanych doradców klienta była mało lub w ogóle niezainteresowana biznesem klienta. Chociaż ponad połowa doradców była mało zainteresowana biznesem klienta, to jednak niemal 2/3 doradców postarało się w sposób pełny zbadać potrzeby klientów. Z tej grupy co szósty doradca przeprowadził pogłębione badanie potrzeb. Niemniej jednak około 1/4 doradców badało potrzeby tajemniczych przedsiębiorców w sposób zdawkowy, a co szesnasty w ogóle nie badał potrzeb klientów. Po zbadaniu potrzeb doradcy bankowi z reguły prezentują ofertę. 7/8 badanych doradców prezentowało ofertę banku w sposób dostosowany do potrzeb klientów. Jedynie co ósmy doradca prezentował ofertę w sposób zdawkowy.

Przejrzystość informacji o elementach cenotwórczych oferty pozwala uniknąć klientom niespodziewanych kosztów w przyszłości. Tylko około 1/5 badanych doradców bankowych przekazywała pełne informacje cenotwórcze oraz pokazywała zakres elastyczności banku. Więcej niż połowa doradców bankowych starała się podać pełne informacje w tym zakresie. Co szósty doradca informował o tych sprawach w sposób wybiórczy.

W ramach badania sprawdzono, jak doradcy bankowi informowali o wybranych elementach bankowości transakcyjnej, takich jak czas założenia rachunku (do uzyskania przez niego pełnej funkcjonalności) oraz możliwości założenia konta zdalnie, on-line. Niemal jedna trzecia badanych doradców w ogóle nie udzieliła takich informacji, niemal 30% badanych doradców poinformowało o obu elementach, a ponad 40% o jednym z nich. Pomimo przedstawiania oferty doradcy nie zawsze informują o kluczowych elementach.

Tajemniczy przedsiębiorcy zostali poproszeni o ocenę zaangażowania doradców w zaspokojenie ich potrzeb. Ponad 1/5 doradców wskazała alternatywne propozycje wraz ze wskazaniem ich plusów i minusów. Ponad 1/3 doradców podała alternatywne propozycje bez analizy ich kosztów i korzyści, natomiast ponad 40% doradców podała tylko 1 propozycję. Tajemniczy przedsiębiorcy sprawdzali, czy doradca zastosował wobec nich instruktaż, czy też omówił przykłady zastosowania produktu. Mniej więcej 1/6 badanych doradców wykorzystywała 2 przykłady, ponad 1/4 podała 1 przykład, a ponad połowa w ogóle nie zademonstrowała praktycznych zastosowań produktu bankowego.

Wrazeniowa ocena kompetencji doradcy była wynikiem powyższych obserwacji. Tajemniczy przedsiębiorcy oceniali, że około 2/4 doradców było bardzo kompetentnych, połowa była wystarczająco kompetentna, a co dziesiąty był niekompetentny. Te wyniki wskazują na bardzo zróżnicowane budowanie wrażenia kompetencji na przedsiębiorcach, przy czym bardzo dobre wrażenie na przedsiębiorcach zrobiła mniejszość doradców bankowych. Ostatnim elementem badanym w tym segmencie zagadnień był sposób kontraktu po zakończeniu rozmowy. $\frac{3}{4}$ Badanych doradców preferowało w tym względzie przekazanie wizytówki i zaproszenie do kontaktu, ponad 1/6 proponowało bardziej zaawansowane formy kontaktu, a sytuacje, kiedy doradca nie oczekiwał kontaktu zwrotnego, były rzadkie.

Tabela 5. Ocena bankowości transakcyjnej przez tajemniczych przedsiębiorców (2)

Zakres tematyczny	Odpowiedź	N	% lub średnia
Uprzejmość i gościnność - ocena	Ujmująca	9	15,5
	Dobra	44	75,9
	Służbowa	4	6,9
	Brak	1	1,7
Podziękowanie za wizytę	Tak	57	98,3
	Nie	1	1,7
Wrażenie na temat prywatności rozmowy.	Pełna dyskrecja	19	32,8
	Częściowa dyskrecja	20	34,5
	Brak dyskrecji	19	32,8
Dostarczenie materiałów potrzebnych do zawarcia transakcji - taryfa, wzorcowa umowa o prowadzenie rachunku.	Tak	31	53,4
	Nie	20	34,5
	Skierowano mnie do strony internetowej	7	12,1
Wrażenie na temat budowania zaufania.	Dobre - doradca odgadywał potrzeby klienta i starał się przekazać dużo informacji istotnych dla podjęcia decyzji.	21	36,2
	Pozytywne - doradca dostarczał zbilansowaną informację w relacji do tej, którą otrzymywał. Trochę pytał, trochę opowiadał, ale nie zaskakiwał.	31	53,4
	Słabe - doradca nie wzbudzał pełni zaufania. Domagał się więcej informacji, niż dostarczał.	6	10,3
Zdobyte informacje wystarczą do podjęcia decyzji.	Zdobyte informacje wystarczą do podjęcia decyzji.	37	63,8
	Informacje stanowią niezbędną bazę, ale nie są do końca przekonujące	17	29,3
	Nie, informacje nie są wystarczające	4	6,9
Język doradcy.	Prosty i zrozumiały	55	94,8
	Trochę za trudny	2	3,4
	Bardzo trudny	1	1,7
Podsumowanie i powtórzenie informacji.	Podsumowanie wykonane	40	69,0
	Brak podsumowania	18	31,0
Umiejętność radzenia sobie z	Brak zakłóceń.	37	63,8

zakłóceniami.	Cała uwaga doradcy skupiona była na mnie.	13	22,4
	Doradca miał uporządkowane podejście. Godził kilka rzeczy na raz.	6	10,3
	Doradca nie radził sobie z zakłóceniami - panował chaos.	2	3,4
Elastyczność w reakcji na potrzeby klienta.	Bardzo dobra	13	22,4
	Zadowolająca	31	53,4
	Niska	8	13,8
	Brak	6	10,3

Zródło: opracowanie własne na podstawie badań Tajemniczych Przedsiębiorców

Jak wykazały badania, ponad 90% badanych doradców bankowych wykazywała się dobrą i ujmującą gościnnością. Niższy poziom gościnności był bardzo rzadki. Niemal wszyscy doradcy dziękowali tajemniczym przedsiębiorcom za wizytę. Zachowanie prywatności rozmowy było możliwe mniej więcej w jednej trzeciej badanych oddziałów (oddzielne pomieszczenie), częściowa dyskrecja również w 1/3 oddziałów i całkowity brak dyskrecji również w około 1/3 oddziałów. Generalna obserwacja jest taka, że większość oddziałów bankowych ma poważne problemy z dochowaniem poufności rozmów z przedsiębiorcami. Ponad połowa badanych doradców przekazała klientom materiały niezbędne do zawarcia transakcji, a mniej niż połowa nie uczyniła tego lub skierowała tajemniczych przedsiębiorców do strony internetowej. U niemal połowy tajemniczych przedsiębiorców nie pozostał żaden ślad zostawiony przez bank oprócz notatek klienta.

Badający oddziały bankowe zostali poproszeni o ocenę, jakie odnieśli wrażenie w zakresie budowy zaufania. Jako kryterium dobrej budowy zaufania przyjęto zbilansowanie wysłuchania klienta i przekazywania mu informacji. Dobre wrażenie wywarli ci doradcy, którzy odgadywali potrzeby klienta i starali się przekazywać mu potrzebne informacje niezbędne do podjęcia decyzji. Dotyczyło to ponad 36% badanych doradców. Ponad połowa doradców bankowych wywarła pozytywne wrażenie, co oznaczało zbilansowanie informacji. Mniej więcej do dziesiąty doradca nie wzbudzał w pełni zaufania. Generalnie jednak wynik w zakresie budowy zaufania jest dość pozytywny.

Dla niemal 2/3 tajemniczych przedsiębiorców zebrane informacje były wystarczające do podjęcia decyzji. Dla mniej niż 30% TP zebrane informacje stanowią pewną bazę, ale nie są do końca przekonywujące. Co piętnasty TP twierdził, że informacje są niewystarczające do podjęcia decyzji. Badania wykazały, że doradcy bankowi posługują się prostym i zrozumiałym językiem. Przeciwnie sytuacje były bardzo nieliczne. Około 2/3 badanych doradców klienta dokonało pod koniec rozmowy podsumowania, a 1/3 pozostałych nie. Świadczy to o tym, że ta podstawowa umiejętność sprzedażowa nie jest stosowana przez znaczącą część doradców bankowych.

Oddziały bankowe to często tygle, w których przecinają się różne strumienie licznych klientów. Z tego też względu zapytano TP, jak oceniają zdolność doradców bankowych do radzenia sobie z zakłóceniami (telefony, wizyty VIP-ów, głośne rozmowy obok itp.). Bardzo dobrą wiadomością z badań jest, że niemal w 2/3 badanych oddziałów w ogóle nie było tego typu zakłóceń. Tam jednak, gdzie zakłócenia były, w niemal 2/3 przypadków doradca potrafił

skoncentrować całą uwagę na TP, w mniej niż 1/3 przypadków godził kilka rzeczy na raz, a tylko w 2 przypadkach doradca nie radził sobie z zakłóceniami, co stwarzało wrażenie chaosu. Te wyniki bardzo dobrze świadczą o zdolności doradców bankowych do pracy w trudnych warunkach. Ostatnim ocenianym elementem w tym zakresie tematycznym była elastyczność doradcy na potrzeby klienta. Ponad 1/5 TP oceniała elastyczność bardzo dobrze, ponad połowa zadowolająco, a co siódmy, jako niską, a co dziesiąty TP wskazał na brak elastyczności.

Badania przeprowadzone w 58 oddziałach bankowych wskazują na osiągnięty dobry poziom obsługi przedsiębiorców. Praktycznie wszystkie zakresy pytań uzyskały pozytywne oceny od powyżej 50% lub były do tej liczby zbliżone. Najslabiej wypadły: instruktaż klienta na przykładach lub prezentacja systemu on-line oraz problemy z zachowaniem dyskrecji rozmowy z klientem. Najlepiej wypadły elementy związane z kulturą osobistą doradców bankowych, która jest najczęściej bardzo dobra lub dobra. Pewna część doradców bankowych nie stosuje elementarnych technik sprzedażowych i w tej materii zdecydowanie konieczne jest ich przeszkolenie.

2.4. Ocena procesu sprzedaży – kredyt inwestycyjny

Drugim badanym produktem bankowym był kredyt inwestycyjny. W tym zakresie przeprowadzono badanie w 45 oddziałach bankowych. Kredyt inwestycyjny jest dość wymagającym produktem bankowym, a liczba kredytobiorców w tym zakresie w polskich bankach jest bardzo mała, nawet w sektorze MSP. Każdy klient przychodzący do banku z propozycją sfinansowania przez bank inwestycji powinien być traktowany ze szczególną uwagą i zainteresowaniem. Autorzy spodziewali się, że doradcy bankowi będą bardzo się starać, aby skutecznie zaoferować ten typ kredytu. Uzyskane wyniki w tym zakresie zawiera tabela 6.

Tabela 6. Ocena kredytu inwestycyjnego przez tajemniczych przedsiębiorców

Zakres tematyczny	Odpowiedź	N	% lub średnia
Doradca podał opis wymagań banku wobec kredytobiorcy.	Doradca omówił wymagania i dał checklistę do wykorzystania w przyszłości	5	11,1
	Doradca omówił podstawowe wymagania	35	77,8
	Doradca nie podał opisu wymagań	5	11,1
Zabezpieczenia kredytu	Określił je jako proste i przyjazne	27	60,0
	Określił je jako skomplikowane i trudne	7	15,6
	Mówił tak, jakby kredyty nie był możliwy do otrzymania - start-upowi nie pomoże nawet zabezpieczenie	11	24,4

Sposób informacji o zabezpieczeniach i możliwych poręczeniach.	Doradca podał możliwości wyboru oraz możliwości poręczenia, gwarancji lub ubezpieczenia kredytu	13	28,9
	Doradca podał możliwości klienta w zakresie wyboru zabezpieczenia	14	31,1
	Doradca podał tylko 1 kluczowe wymagane zabezpieczenie	12	26,7
	Doradca nie poinformował o zabezpieczeniach	6	13,3
Informacje cenowe o kredycie. Zaznacz, o czym powiedział, a o czym nie wspomniał doradca.			
sposób konstrukcji stopy procentowej	Tak	31	68,9
	Nie	14	31,1
wysokość prowizji przygotowawczej	Tak	26	57,8
	Nie	19	42,2
wysokość prowizji z tytułu uruchomienia kredytu	Tak	16	35,6
	Nie	29	64,4
odsetki karne za nieterminowe spłaty	Tak	7	15,6
	Nie	38	84,4
opłaty z tytułu zmiany umowy	Tak	5	11,1
	Nie	40	88,9
opłata za spłatę przed czasem	Tak	14	31,1
	Nie	31	68,9
Procedura banku w przypadku zalegania z kredytem.	Doradca dokładnie ją opisał z naciskiem na rozwiązanie problemu kredytobiorcy	5	11,1
	Doradca pobieżnie ją opisał	16	35,6
	Doradca nie opisał jej	24	53,3
Oceń pracochłonność przygotowania wniosku kredytowego.	Mała i bardzo mała pracochłonność	18	40,0
	Duża pracochłonność	12	26,7
	Bardzo duża pracochłonność	2	4,4
	Brak informacji na temat pracochłonności	13	28,9
Podany przez doradcę czas oczekiwania na rozpatrzenie wniosku kredytowego.	Liczba dni		15,1
Skłonność do pomocy w wypełnieniu wniosku kredytowego.	„Proszę przyjść z dokumentami. Zrobimy to razem.”	21	46,7
	"Proszę wypełnić, ja sprawdzę i zasugeruję, jak poprawić."	3	6,7
	„Proszę przyjść z wnioskiem. Będziemy rozpatrywać." / Wskazał firmę konsultingową	1	2,2

	Brak propozycji w wypełnieniu wniosku kredytowego	20	44,4
--	---	----	------

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań Tajemniczych Przedsiębiorców

Pierwszy badany zakres tematyczny to zapytanie o wymagania banku wobec klienta. Uzyskane wyniki wskazują, że około 1/8 badanych doradców podała tajemniczym przedsiębiorcom listę wymagań wraz z listą kontrolną, a około 3/4 bez takiej listy. Tylko mniej więcej 1/8 doradców bankowych nie podała wymagań banku wobec klienta w zakresie kredytu inwestycyjnego. Jest to znacząca różnica w relacji do takiego samego pytania dotyczącego kredytu obrotowego, w tamtym przypadku aż 1/4 doradców nie podała wymagań banku wobec klienta. Kolejnym ważnym zakresem badanej tematyki była kwestia zabezpieczeń. Tematyka ta była badana przy pomocy dwóch pytań. W pierwszym badano przyjazność podejścia do tego zagadnienia ze strony doradcy, w drugim pytano o zakres informacji o zabezpieczeniach. W przypadku kredytu inwestycyjnego aż 60% TP określiło zabezpieczenia omówione przez doradców jako proste i przyjazne, 15,6% jako skomplikowane i trudne, a 24,4% doradców - według tajemniczych przedsiębiorców - mówiło tak, jakby kredyt nie był możliwy do otrzymania („start-upowi nie pomoże nawet zabezpieczenie”). Warto przypomnieć, że TP ubiegali się o kredyty inwestycyjne w wysokościach od 100 do 500 tys. PLN, a więc relatywnie nieduże. Drugie pytanie dotyczyło zakresu prezentowanych informacji o zabezpieczeniach. Uzyskane wyniki wskazują, że 28,9% doradców podało pełny zakres możliwości odnośnie do ubezpieczenia, poręczenia, gwarancji i innych form prawnego zabezpieczenia kredytu. W 31,1% przypadków doradca podał wystarczające i alternatywne informacje na temat zabezpieczeń, wskazując na możliwości wyboru klienta, w 26,7% przypadków podał tylko jedno kluczowe zabezpieczenie, a w 13,3% sytuacji – doradca w ogóle nie poinformował o zabezpieczeniach.

Kolejna część badania dotyczyła szczegółowych informacji o polityce cenowej banku w zakresie kredytu inwestycyjnego. Zapytano TP, czy doradca podał mu informacje na temat: sposobu konstrukcji stopy procentowej, wysokości prowizji przygotowawczej, opłat z tytułu uruchomienia kredytu, odsetek karnych, opłat z tytułu zmiany umowy oraz opłat za spłatę przed terminem. Uzyskane wyniki były dwojakiego rodzaju: w 68,8% sytuacji doradca omówił sposób konstrukcji stopy procentowej, a w 57,8% przypadków wysokość prowizji przygotowawczej. Nie są to zbyt dobre wyniki. Pozostałe wyniki są, ogólnie rzecz biorąc, dość niekorzystne – w poszczególnych zakresach uzyskano następujące informacje: opłaty z tytułu uruchomienia kredytu podało 36,6% doradców, informacje na temat odsetek karnych – 15,6% doradców, na temat opłat z tytułu zmiany umowy – 11,1% doradców oraz opłat za spłatę kredytu przed terminem – 31,1% doradców. Ogólnie rzecz biorąc, informacje na temat polityki cenowej przekazywane przez doradców, poza informacją o stopie procentowej i prowizji przygotowawczej, są bardzo wybiórcze i ubogie.

Istotnym pytaniem była kwestia procedury banku w przypadku zalegania z kredytem. Tylko 11,1% doradców dokładnie opisało taką procedurę z naciskiem na rozwiązanie problemu klienta, 35,6% opisało ją pobieżnie, a w 53,3% przypadków nie opisało jej wcale. Są to wyniki zdecydowanie gorsze od wyników w badaniu kredytu obrotowego. Tajemniczych

przedsiębiorców poproszono o wraźniową ocenę pracochłonności przy przygotowaniu wniosku o kredyt inwestycyjny. 40% TP oceniło ją jako małą lub bardzo małą, 26,7% - jako dużą, 4,4% - jako bardzo dużą, natomiast 28,9% TP nie było w stanie nic powiedzieć na temat pracochłonności, ponieważ nie otrzymali takiej informacji.

Ostatnim badanym zakresem była skłonność doradcy do pomocy w wypełnieniu wniosku kredytowego. 46,7% TP stwierdziło, że dostało zaproszenie do wspólnego wypełnienia dokumentacji, w 6,7% przypadków TP usłyszeli sugestię samodzielnego wypełnienia dokumentacji z obietnicą, że doradca przejrzy te dokumenty i zasugeruje jak je ewentualnie poprawić. W jednym przypadku doradca zasugerował, aby wypełnić dokumentację, a bank będzie ją rozpatrywać (czyli analizować) lub też wskazał firmę konsultingową. W 44,4% przypadków TP nie usłyszeli żadnych ofert wsparcia w przygotowaniu dokumentacji kredytowej. Wyniki badania skłonności doradców do pomocy w przygotowaniu dokumentacji kredytowej w zakresie kredytu inwestycyjnego są zdecydowanie bardziej skrajne: część klientów może liczyć na pełną pomoc, a część na żadną.

Uzyskane wyniki badań tajemniczych przedsiębiorców w 45 oddziałach bankowych wskazują na problemy w oferowaniu kredytu inwestycyjnego w dobrych bankach polskich (są przecież uczestnikami konkursu „Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców”). Analizując oba kredyty, widać wyraźnie, że doradcy bankowi dzielili tajemniczych przedsiębiorców na obiecujących i mało obiecujących i wobec każdej z grup stosowali odmienną strategię. Grupa bardziej obiecująca była znacznie lepiej informowana, otrzymywała lepsze propozycje merytoryczne i pełniejszą informację. Różnice w postawach doradców odzwierciedlały również różnice w politykach kredytowych banków. Generalną uwagą jest wybiórczość informacji o czynnikach cenowych kredytu, skromność informacji na temat możliwości zabezpieczeniowych oraz braki w zakresie informacji o procedurach w przypadku zalegania ze spłatą kredytu. Nie buduje to oczekiwanego, zarówno przez banki jak i przedsiębiorców, poziomu zaufania pomiędzy partnerami. Z drugiej strony nie sposób nie docenić niemal połowy doradców – doradców - sprzedawców kredytu inwestycyjnego - w zakresie ich ogromnej skłonności do pomocy w wypełnieniu wniosku kredytowego. Pomimo istniejących braków informacyjnych w działaniach doradców bankowych ta skłonność do pomocy w pełni je rekompensuje. Z drugiej strony warto zwrócić uwagę, że o ile banki zrobiły dość dobre i pozytywne pierwsze wrażenie na klientach, to niestety uzyskały znacznie słabsze wyniki w zakresie oferowania produktów bankowych: bankowości transakcyjnej i kredytów inwestycyjnych.

2.5. Ocena satysfakcji przedsiębiorcy

Z reguły, pod koniec oceny relacji sprzedażowej, dokonuje się oceny satysfakcji klienta. Satysfakcja klienta jest ważna niezależnie od tego, czy klient dokonał zakupu, czy też nie. Każdy sprzedawca zdaje sobie sprawę, że oprócz *tak* lub *nie* jest jeszcze trzecia możliwość - *wstrzymam się, poczekam*. Nie można też traktować niezakończonych transakcji za porażkę doradcy, ponieważ nie zawsze wiadomo, jaka była prawdziwa przyczyna rezygnacji z zakupu. Klient, który nie dokonał zakupu, może przekazać swoje obserwacje z procesu sprzedaży

znajomym, przyjaciom lub innym osobom, które na tej podstawie będą podejmowały swoje decyzje. Tak więc sprzedawcy powinno zawsze zależeć, aby klient był zadowolony, niezależnie od wyniku transakcji w danym momencie. Uzyskane wyniki w zakresie oceny satysfakcji klienta poniższa tabela.

Tabela 7. Ogólna ocena satysfakcji klienta przez tajemniczych przedsiębiorców

Zakres tematyczny	Odpowiedź	N	% lub średnia
Czy czułeś się doceniony przez doradcę?	Tak	70	58,3
	Trochę	32	26,7
	Nie	18	15,0
Czy spodziewasz się, że mógłbyś wrócić do tego banku?	Tak, do tego samego doradcy	84	70,0
	Tak ale do innego doracy	21	17,5
	Nie	15	12,5
Czy poleciłbyś ten bank rodzinie i znajomym?	TAK	93	77,5
	NIE	27	22,5
Jak szczerzy był doradca?	Postawił się w mojej sytuacji i szczerze doradzał	66	55,0
	Wykazywał się odrobiną szczerości	44	36,7
	Próbował tylko sprzedać	10	8,3
Jak oceniasz proces rozmowy z doradcą?	Bardzo dobrze. Jestem zadowolony. Usługa była lepsza, niż się spodziewałem.	23	19,2
	Dobrze. Jestem dosyć zadowolony. Dowiedziałem się tego, czego potrzebowałem.	70	58,3
	Dosyć nisko. Nie dowiedziałem się tego, czego potrzebowałem.	18	15,0
	Bardzo nisko. Niczego lub prawie niczego się nie dowiedziałem.	9	7,5
Oceń proponowane Ci przez doradcę produkty.	Bardzo dobre	17	14,2
	Dobre	74	61,7
	Dość słabe	14	11,7
	Bardzo słabe	15	12,5
Oceń proces obsługi Ciebie jako klienta.	Bardzo dobry	54	45,0
	Dobry	40	33,3
	Słaby	17	14,2
	Bardzo słaby	9	7,5
Oceń sposób komunikacji doradcy z klientem.	Bardzo dobry	64	53,3
	Dobry	44	36,7
	Słaby	4	3,3

	Bardzo słaby	8	6,7
Ile trwała Twoja wizyta w placówce?	Odpowiedź w minutach	średnio	22,7
Czas ten był:	W sam raz	94	78,3
	Za długi	7	5,8
	Za krótki	19	15,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań Tajemniczych Przedsiębiorców.

Pierwszym badanym aspektem w rozpoznaniu satysfakcji klienta było zagadnienie docenienia klienta przez doradcę. Sposób, w jaki doradca odnosi się do klienta, czy wykazuje zainteresowanie, okazuje szacunek, czy nawiązuje porozumienie, składa się na poczucie klienta, że został doceniony, a jego sprawie nadano odpowiednią rangę i tryb postępowania, który prowadził do celu. Na podstawie uzyskanych wyników widać, że aż 58,3% ze 120 TP czuło się docenionych przez doradców bankowych, 26,7% czuło się trochę docenionych, a tylko 15% badanych uważało, że ich sprawie doradcy bankowi nie poświęcili wystarczającej uwagi. Wyniki te potwierdzają, że zdecydowana większość przedsiębiorców czuje się doceniona podczas kontaktu sprzedażowego.

Drugi aspekt badania satysfakcji klienta dotyczył lojalności klienta. TP mieli się wypowiedzieć, czy spodziewają się wrócić do tego samego banku i tego samego doradcy. „Tak” odpowiedziało aż 70% badanych, 17,5 % deklarowało skłonność powrotu do tego samego banku, ale do innego doradcy a 12,5% TP oświadczyło, że nie chciałoby wracać do banku, w którym prowadzili rozpoznanie.

Trzeci badany aspekt dotyczył skłonności TP do polecenia banku rodzinie i znajomym. Wśród 120 badanych tajemniczych przedsiębiorców 77,5% poleciłoby odwiedzany bank innym osobom a 22,5% nie. Dla przedsiębiorcy ważnym czynnikiem jest, na ile doradca bankowy jest w stanie postawić się w sytuacji przedsiębiorcy i szczerze doradzać produkty i usługi, które rzeczywiście byłyby przydatne dla klienta. Ten kompleks zagadnień został nazwany umownie szczerością doradcy. Ocena szczerości doradców bankowych wykazała, że ponad połowa badanych doradców (55%) postawiła się w sytuacji klienta i szczerze doradzała. Nieco ponad jedna trzecia TP (36,7%) twierdziła, że doradcy bankowi wykazywali się odrobiną szczerości, a tylko 8,3% TP uważało, że doradcy próbowali tylko sprzedać usługi. Wynik ten pokazuje, że w badanych bankach istnieje wyraźny podział na doradców bankowych i sprzedawców, którzy chcą tylko sprzedać.

Następnym ocenianym zakresem był proces rozmowy z doradcą. Jako kryterium oceny przyjęto, czy TP dowiedział się o ważnych elementach transakcji i czy jest zadowolony z przebiegu rozmowy. Wykorzystując te dwa kryteria sformułowano cztery poziomy oceny: dwa pozytywne i dwa negatywne. Najwięcej, bo 58,3% TP, oceniło proces rozmowy z doradcą dobrze i dowiedziało się wszystkiego, czego potrzebowali. Ci przedsiębiorcy stwierdzili też, że są dość zadowoleni. 19,2% badanych oceniło proces rozmowy z doradcą bardzo dobrze i było bardzo zadowolonych. Ci TP stwierdzili, że usługa była lepsza niż się spodziewali. Było to w sumie 77,5% zadowolonych klientów. 15% TP oceniło proces rozmowy z doradcą dość nisko i nie dowiedziało się tego, czego potrzebowali. Tylko 7,5% TP oceniło proces rozmowy bardzo nisko i stwierdziło, że nie dowiedzieli się niczego lub prawie niczego, czego potrzebowali.

Wyniki te wskazują, że przeciętnie, rzecz biorąc, 4 na 5 TP jest zadowolonych z przebiegu rozmowy z doradcą, 1 na 5 jest niezadowolony, a główną przyczyną jest to, że doradcy bankowi nie dostarczyli informacji, których poszukiwali przedsiębiorcy.

Kolejne pytanie dotyczyło oceny produktów bankowych proponowanych tajemniczym przedsiębiorcom. 61,7% TP oceniło produkty bankowe jako dobre, a 14,2% jako bardzo dobre. 11,7% TP oceniło proponowane produkty bankowe jako dość słabe a 12,5% jako bardzo słabe. Reasumując, aż $\frac{3}{4}$ tajemniczych przedsiębiorców oceniło proponowane produkty bankowe pozytywnie a tylko $\frac{1}{4}$ negatywnie.

Całościowa ocena procesu obsługi była kolejnym pytaniem. Tajemniczym przedsiębiorcom zadano polecenie: „Oceń proces obsługi Ciebie jako klienta”. 45% badanych TP bardzo dobrze oceniło proces obsługi, 33,3% dobrze, 14,2% słabo a 7,5% bardzo słabo. W ocenie całościowej zdecydowanie wzrosła grupa klientów, którzy przyznali oceny bardzo dobre, a zmniejszyła się proporcja ocen dobrych. Tylko nieco ponad 1/5 TP negatywnie oceniła proces obsługi. Jeszcze lepiej TP ocenili proces komunikacji doradcy z klientem. Aż 53,3% TP oceniło ten proces bardzo dobrze, a 36,7% dobrze. Tylko 3,3% oceniło ten proces słabo, a 6,7% bardzo słabo. 9 na 10 doradców bankowych bardzo dobrze lub dobrze komunikuje się z klientami. To bardzo dobry wynik.

Tajemniczych przedsiębiorców zapytano również, ile trwał czas wizyty w oddziale bankowym. Średni uzyskany wynik wyniósł 22,7 minuty i mieścił się w przedziale od ponad 6 minut do 47 minut. Banki o bardzo krótkim czasie wizyty uzyskiwały nieco gorsze noty w zakresie oceny satysfakcji klienta, ale nie było czytelnej korelacji pomiędzy czasem wizyty a satysfakcją. Ten bardzo krótki czas wizyt z reguły wynikał z niepowodzenia informacyjnego: przedsiębiorca wobec niemożności uzyskania informacji szybciej opuszczał oddział, niż gdyby doradca udzielił mu pełnych informacji. Z kolei „przetrzywanie” klienta w oddziale też niewiele pomagało w zwiększeniu satysfakcji klienta. Najlepsze noty w zakresie oceny satysfakcji klienta z reguły otrzymywały banki o czasie średniej wizyty zbliżonej lub nieco dłuższej od średniej, ale nie z najdłuższymi czasami. Tajemniczych przedsiębiorców zapytano również, czy czas poświęcony na wizytę w oddziale banku był wystarczający. Aż 78,3% badanych tajemniczych przedsiębiorców stwierdziło, że czas ten był w sam raz, 5,8% uznało, że czas był za długi, a 15,8% - że za krótki. Jak pokazują te wyniki, zdecydowana większość doradców bankowych bardzo dobrze wpasowała się w potrzeby i oczekiwania czasowe przedsiębiorców.

Podsumowanie i wnioski. Kierunki dalszych badań

Uzyskane wyniki wskazują na relatywnie wysoki poziom satysfakcji klientów z grupy przedsiębiorców w „Bankach Przyjaznych dla Przedsiębiorców”. Oddziały bankowe w zdecydowanej większości zrobiły na klientach bardzo dobre pierwsze wrażenie, doradcy w większości bardzo kompetentnie nawiązali relacje z tajemniczymi przedsiębiorcami, sposób sprzedaży produktów i informacje o produktach były dobre w zakresie bankowości

transakcyjnej i zadowolające w przypadku kredytu inwestycyjnego, a wyniki ogólnej satysfakcji klienta mieściły się pomiędzy ocenami bardzo dobrymi i dobrymi.

Wydaje się interesującym, dlaczego TP tak pozytywnie w sumie oceniali proces obsługi klienta i okazywali wysoki poziom zadowolenia z usług w sytuacji, kiedy mieli ewidentne problemy z uzyskaniem podstawowych informacji o produktach bankowych. Przyczyny tego stanu rzeczy mogą być dwójakiego rodzaju. Być może TP niewystarczająco zrozumieli przekaz merytoryczny doradców na temat produktów i stąd oceny czynników relacyjnych były wyższe niż oceny czynników merytorycznych. Osoby mniej kompetentne z reguły lepiej oceniają to, co rozumieją, a nie rzeczy zupełnie dla nich nowe. Druga grupa przyczyn może tkwić w polityce banków i wymaganii szczególnej ostrożności w oferowaniu produktów kredytowych. Mogło to wywoływać pewne usztywnienie doradców przy oferowaniu produktów kredytowych.

Skuteczność doradców bankowych w Polsce w zakresie oferowania produktów bankowych dla MSP należy ocenić jako umiarkowaną. Pewne problemy sprawia doradcom nawet jasne zaprezentowanie oferty w zakresie nisko ryzykownych instrumentów typu bankowość transakcyjna, a duże problemy produkt oparty na ryzyku: kredyt inwestycyjny. Wydaje się, że wraz ze wzrostem edukacji finansowej przedsiębiorców będzie istniała konieczność znacznego usprawnienia pracy w zakresie obsługi klienta i zapewnienie mu rzetelnej informacji i porady.

Przeprowadzone badania tajemniczych przedsiębiorców uwydatniają wiele problemów, które istnieją w sferze obsługi przedsiębiorców przy sprzedaży konkretnych produktów bankowych. Dotyczy to w szczególności stosowania wybiórczej informacji i zwodzenia klientów w zakresie oferowania produktów opartych na ryzyku. Wydaje się, że klienci niepotrzebnie wizytują niektóre banki, które i tak nie udzielą im kredytu. W tym zakresie potrzebna jest większa przejrzystość i np. konieczność publicznego informowania (np. na stronie internetowej), że np. niektórych branż dany bank nie kredytuje. Sfera sprzedaży produktów bankowych w Polsce wymaga znaczącej poprawy.

Paradoksalnie końcowa ocena satysfakcji klienta w 13 bankach uczestniczących w konkursie „Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców”, w 120 ich oddziałach, okazała się bardzo korzystna. Z badań wynika, że taki wynik jest efektem stosowania wysokiej kultury osobistej przez doradców bankowych. Pomimo stosowania tak pozytywnych zachowań klienci w większości nie byli w stanie zaspokoić swoich potrzeb. Ogólne zadowolenie klientów jest wyższe niż zdolność doradców do przekazania informacji o produktach bankowych, co pokazuje, że doradcy bankowi bardzo starają się zbudować relacje z klientami w oparciu o przyjazność i pozytywne obustronne nastawienie, ale nie zaspokajają w pełni ich potrzeb informacyjnych.

Uzyskane wyniki zachęcają do kontynuacji badań, a także o poszerzenia je o zakres wsparcia banku w zarządzaniu gotówką, w tym w obrębie produktów depozytowych i lokacyjnych. MSP z roku na rok gromadzą coraz większe nadwyżki i współpraca z bankami w tym zakresie jest szczególnie wskazana.

Bibliografia

- Bank Mystery Shopping Survey Poland - March '07. Podsumowanie*, International Service Check, Warszawa 2017
- Consumer Protection Aspects of Financial Services*, European Parliament, Directorate General for Internal Policies, Brussels 2014
- Consumer protection in financial services*, Deutsche Bank Research, Frankfurt 2011
- Esomar World Research Guides and Codes: Mystery Shopping Studies*, ESOMAR, Amsterdam 2005
- <http://www.newsweek.pl/biznes/przyjazny-bank-newsweeka-2015-dominacja-banku-millennium,artykuly,397387,1.html>
- Kaffenberger M., Sobol D. *Mystery Shopping for Digital Financial Services: A Toolkit*, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Washington 2016
- Kurtovic E., Hasimbegovic A., *Measuring customer service level in banking sector applying mystery calls method and its relation to the HR department*, The Business and Management Review, Volume 6 Number 3 June 2015
- Mazer R., Gine X., Martinez C., *Mystery Shopping for Financial Services. What Do Providers Tell, and Not Tell, Customers about Financial Products? A Technical Guide*, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP),
- MRS Guidelines for Mystery Shopping Research*, MRS, London, 2011
- Mystery Shopping Guide*, Financial Services Authority, London 2006
- Opolski K., Waśniewski K., *Badania mystery shopping jako wsparcie systemów CRM (Customer Relationship Management)*, Bank i Kredyt, listopad-grudzień 2004
- Prymon-Ryś E., *Wykorzystanie metody mystery shopping w badaniu jakości usług finansowych*, PRACE NAUKOWE Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie, Seria: Pragmatates Oikonomias, 2011, z. V.
- Rzemieniak M., Tokarz E., *Mystery Shopping w budowaniu tożsamości organizacyjnej*, Politechnika Lubelska, Lublin 2011
- SME Banking in Kenya*, The Kenya Financial Sector Deepening (FSD) Programme, Nairobi, March 2016
- Struyk R.J., Haddaway S.R., *Licensed Lenders' Services to Indonesian SMEs: 'Mystery Shopping' Results*, International Journal of Economics and Finance Vol. 3, No. 3; August 2011
- The SME Banking Knowledge Guide. IFC Advisory Services access to finance*, IFC, Washington 2010.

Elżbieta Zalesko¹

MARKA PRACODAWCY A KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA NA RYNKU PRACY

Streszczenie

Sytuacja na rynku pracy jest uzależniona od wielu czynników działających zarówno na podaż pracy, jak i popyt na pracę. W ostatnich latach przejawem zmian zachodzących na rynku pracy w Polsce jest spadek bezrobocia. Stopa bezrobocia rejestrowanego spada od 2014 roku. Problemem podjętym w opracowaniu jest możliwość znalezienia pracowników przez firmy działające w warunkach rynku pracownika. Względnie niski poziom bezrobocia oraz emigracja części siły roboczej za granicę są przyczynami pojawiania się trudności z pozyskaniem pracowników. Rośnie konkurencja o pracowników między przedsiębiorstwami na rynku pracy. Celem opracowania jest przedstawienie marki pracodawcy jako narzędzia podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku pracy.

EMPLOYER'S BRAND AS A FACTOR OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS ON THE LABOR MARKET

Summary

The situation on the labor market depends on many factors, both on the supply of labor and on the demand for labor. In recent years, changes in the labor market in Poland have been characterized by a decrease in unemployment. The registered unemployment rate has been declining since 2014. The problem discussed in the paper is the possibility of finding employees by companies operating in the market in the environment of employee market. Relatively low levels of unemployment and the emigration of some part of the workforce abroad are the reasons for the increasing difficulties in recruiting workers. There is a growing competition for employees between companies on the labor market. The aim of the study is to present the employer's brand as a tool for enhancing the company's competitiveness in the labor market.

Keywords: labor market, employee, employer branding, enterprise competitiveness

Wstęp

Od początku okresu transformacji za rynku pracy w Polsce zachodzą dynamiczne zmiany. Przejawem tych zmian są wahania rozmiarów zatrudnienia, bezrobocia oraz poziomu aktywności zawodowej Polaków. W ostatnim okresie obserwuje się spadek rozmiarów bezrobocia. Od 2014 roku maleją stopa bezrobocia oraz rozmiary bezrobocia rejestrowanego. Problemem podjętym w opracowaniu jest możliwość znalezienia pracowników przez firmy działające w warunkach rynku pracownika. Względnie niski poziom bezrobocia oraz emigracja części siły roboczej za granicę są przyczyną pojawiania się trudności z pozyskaniem

¹ dr Elżbieta Zalesko – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie.

wartościowych pracowników. Celem opracowania jest przedstawienie sytuacji na rynku pracy w Polsce w latach 2004-2017 oraz marki pracodawcy jako narzędzia budowaniu pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa, a co za tym idzie wzrostu jego konkurencyjności na rynku pracy.

1. Sytuacja na rynku pracy w Polsce w latach 2004-2017

Lata 2004-2017 to okres członkostwa Polski w Unii Europejskiej oraz, co się z tym wiąże, wielu zmian zachodzących na krajowym rynku pracy. Zasada swobodnego przepływu siły roboczej na obszarze UE dała Polakom możliwość swobodnego przemieszczania się i poszukiwania pracy poza granicami kraju, co miało wpływ na rozmiary podaży pracy.

Na początku analizowanego okresu, czyli w latach 2004 - 2008 obserwowano stałą tendencję spadku bezrobocia rejestrowanego. Z danych statystycznych prezentowanych przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej wynika, że w końcu 2003 r. w Polsce zarejestrowanych było około 3,18 mln osób bez pracy, a wskaźnik bezrobocia wyniósł 20%. W okresie czterech lat, czyli do końca 2007 roku coraz szybciej zmniejszały się zarówno liczba, jak i stopa bezrobocia rejestrowanego. W 2007 roku odnotowano najwyższą dynamikę spadku bezrobocia wynoszącą 24,4% w porównaniu do stanu z analogicznego okresu 2006 r. W końcu 2009 r. liczba osób bez zatrudnienia zarejestrowanych w Urzędach Pracy wyniosła około 1,89 mln osób, czyli był to wzrost w skali roku o 418,9 tys. osób, tj. 28,4%. Stopa bezrobocia ukształtowała się na poziomie 12,1%, co oznaczało wzrost o 2,6 punktu procentowego. W latach 2008-2013 obserwowano systematyczny wzrost zarówno liczby, jak i stopy bezrobocia rejestrowanego. W końcu 2013 r. dynamika wzrostu bezrobocia wyniosła 1,0%, tj. liczba bezrobotnych zwiększyła się o 21,1 tys. osób do 2,16 mln osób, a wskaźnik bezrobocia wyniósł 13,4%. Od 2014 roku ponownie utrzymuje się trend spadkowy poziomu bezrobocia w Polsce. W końcu 2014 r. liczba bezrobotnych wyniosła 1,82 mln osób, (spadek o 15,4%). Po roku, czyli na koniec 2015 r. w urzędach pracy odnotowano 1,56 mln osób bezrobotnych, co oznaczało spadek o 14,3%, natomiast w końcu 2016 r. liczba zarejestrowanych bezrobotnych kształtowała się na poziomie około 1,33 mln osób i był to spadek o 14,6%. W końcu sierpnia 2017 r. liczba bezrobotnych wyniosła około 1,14 mln osób, czyli była niższa niż rok wcześniej. W skali roku spadek wyniósł 221,5 tys. osób (tj. 16,3%). Stopa bezrobocia w końcu sierpnia 2017 r. wyniosła 7,0% i była o 1,4 punktu procentowego niższa niż przed rokiem. Wskaźnik bezrobocia w końcu sierpnia 2017 r. obniżył się we wszystkich województwach. Najwyższy spadek stopy bezrobocia (o 2,0 p.p.) odnotowano w województwie świętokrzyskim, a najniższy w województwie wielkopolskim (o 1,0 p.p.)². Dane dotyczące rozmiarów bezrobocia w analizowanym okresie na koniec sierpnia przedstawiono w Tabeli 1.

² *Bezrobocie rejestrowane w Polsce. Raport miesięczny – sierpień 2017 r.*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej Departament Rynku Pracy, Warszawa 2017, s. 1, [online] <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/bezrobocie-rejestrowane-w-polsce/rok-2017/> [dostęp: 20.08 2017].

Tabela 1. Rozmiary bezrobocia w Polsce w latach 2004-2017 (stan na koniec sierpnia)

Lata	Liczba zarejestrowanych bezrobotnych	Stopa bezrobocia
2004	3005720	19,1
2005	2783304	17,7
2006	2411648	15,5
2007	1821878	11,9
2008	1404403	9,4
2009	1688998	10,8
2010	1800178	11,4
2011	1885336	11,8
2012	1964706	12,4
2013	2083209	13,0
2014	1853190	11,7
2015	1563538	9,9
2016	1346868	8,4
2017	1136126	7,0

Źródło: *Bezrobocie rejestrowane w Polsce. Raport miesięczny – sierpień 2017 r.*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej Departament Rynku Pracy, Warszawa 2017, s. 1, [online] <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/bezrobocie-rejestrowane-w-polsce/rok-2017/> [dostęp: 20.08 2017].

Z zaprezentowanych w Tabeli 1 danych statystycznych wynika, że w latach 2004-2017 dwukrotnie obserwowano spadek liczby osób zarejestrowanych w urzędach pracy jako bezrobotne oraz stopy bezrobocia. Miało to miejsce w latach 2005-2008 oraz od 2014 roku do chwili obecnej. Był to okres poprawy koniunktury w polskiej gospodarce. Natomiast zmniejszenie poziomu aktywności gospodarczej i kryzys lat 2009-2013 skutkowały redukcją zatrudnienia i wzrostem stopy oraz bezwzględnych rozmiarów bezrobocia na rynku pracy w Polsce. Najwyższy poziom bezrobocia odnotowano na początku analizowanego okresu, tj. w 2004 roku, natomiast najniższy w sierpniu 2014 roku, gdy stopa bezrobocia kształtowała się na stosunkowo niskim poziomie ok. 7% i rynek pracy, podobnie jak w latach 2007-2008 przekształcił się w rynek pracownika.

Pracodawcy coraz częściej zwracają uwagę na problemy ze znalezieniem pracowników. Według danych Narodowego Banku Polskiego w I kw. 2017 roku podobnie jak w okresie wcześniejszym odnotowywano wzrost liczby wolnych miejsc pracy. W przedsiębiorstwach częściej obserwowano procesy tworzenia nowych miejsc pracy niż ich likwidacji. Deklaracje przedsiębiorstw wskazują na możliwość dalszego przyspieszenia tempa wzrostu zatrudnienia³.

Wyniki Szybkiego Monitoringu NBP potwierdzają wyższą dynamikę wzrostu zatrudnienia i nasilające się problemy z zapelnieniem wakatów. Zgłaszane są one w 1/3 przedsiębiorstw, blisko zaś 50% podmiotów ma trudności ze znalezieniem pracowników. Szczególnie wysoki wzrost zatrudnienia przewidywany jest w dużych firmach z sektora przetwórstwa przemysłowego. W II i III kwartale 2017 roku istotnej poprawie uległy także plany zatrudnienia deklarowane przez firmy publiczne. Jednak w przyszłości na stopniowe

³Szerzej: *Kwartalny raport o rynku pracy w I kw. 2017 r.*, nr 02/17 (lipiec 2017 r.), NBP, Wydział Gospodarstw Domowych i Rynków Pracy, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2017, s. 9.

spowolnienie obecnego tempa wzrostu zatrudnienia będą oddziaływać ograniczenia po stronie podaży pracy, co może skutkować coraz większymi trudnościami pracodawców ze znalezieniem odpowiednich pracowników. Według aktualnych prognoz ekonomicznych, zarówno głównych ośrodków prognostycznych w kraju (NBP, Ministerstwo Finansów), jak i instytucji międzynarodowych (Komisja Europejska, Międzynarodowy Fundusz Walutowy) wzrost liczby osób pracujących powinien być kontynuowany, co najmniej w horyzoncie najbliższych 2 lat⁴.

Z analiz Szybkiego Monitoringu NBP wynika też, że wśród najczęściej wymienianych barier rozwoju przedsiębiorstw w 2016 roku oraz w I i II kwartale 2017 roku znalazły się⁵:

- wahania poziomu kursu,
- podatki/przepisy,
- wysoka niepewność,
- niski popyt,
- brak kadr,
- wysoka konkurencja,
- wzrost cen,
- zatory płatnicze/niska płynność,
- rosnące, wysokie płace.

Trzeba jednak zwrócić uwagę na fakt, że w II kwartale 2017 roku przedsiębiorcy częściej wskazywali na brak kadr jako barierę rozwoju. W efekcie problemy ze znalezieniem pracowników, zarówno wykwalifikowanych, jak i niewykwalifikowanych, znalazły się na drugim miejscu wśród wszystkich wymienionych barier i była to największa dodatnia zmiana w porównaniu z poprzednim kwartałem⁶.

Aktualna sytuacja na polskim rynku pracy zwiększa presję konkurencyjną. Nasila się rywalizacja między pracodawcami o pracowników. Mogą oni konkurować na dwa sposoby. Po pierwsze, może to być konkurencja cenowa, przejawiająca się we wzroście płac oferowanych potencjalnym pracownikom. Obserwacje polskiego rynku pracy w ostatnim okresie potwierdzają, że mamy do czynienia z taką formą konkurowania o pracowników i w efekcie płace rosną szybciej niż wydajność pracy. Coraz silniejsza pozycja pracowników na rynku pracy powoduje nasilanie się presji płacowej. Jest ona obserwowana obecnie ok. trzykrotnie częściej niż w latach 2012-2014. Wg NBP jedynie 38% przedsiębiorstw zadeklarowało brak

⁴ *Kwartalny raport o rynku pracy w I kw. 2017 r.*, nr 02/17 (lipiec 2017 r.), NBP, Wydział Gospodarstw Domowych i Rynków Pracy, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2017, s. 9-10.

⁵ *Szybki Monitoring NBP. Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2016 r. oraz prognozy na I kw. 2017 r.*, Nr 01/17 (styczeń 2017 r.), NBP, Biuro Przedsiębiorstw, Gospodarstw Domowych i Rynków, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2017, s. 4; *Szybki Monitoring NBP. Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw*, Nr 02/17 (kwiecień 2017 r.), NBP, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2017, s. 4; *Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, Nr 03/17 (lipiec 2017 r.), NBP, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2017, s. 3.

⁶ *Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, Nr 03/17 (lipiec 2017 r.), NBP, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2017, s. 3.

nacisków płacowych ze strony pracowników⁷. Po drugie, przedsiębiorstwa mają możliwość konkurencji o pracowników innymi cechami. Względnie nowym „narzędziem” konkurencji jest budowanie pozytywnego wizerunku, marki pracodawcy na rynku pracy. Jest to instrument „przeniesiony” z rynku dóbr i usług, na którym jest wykorzystywany od wielu lat. W przypadku marki pracodawcy wychodzi się z założenia, iż w taki sam sposób, jak markę skierowaną do konsumentów (markę produktu, własną, handlową) budować można markę przedsiębiorstwa jako pracodawcy i kreować tym samym pozytywny wizerunek w świadomości pracowników obecnych i przyszłych.

2. Wizerunek przedsiębiorstwa i marka pracodawcy

W literaturze przedmiotu pojęcie „wizerunek” rozumiane jest jako subiektywne wyobrażenie firmy, organizacji, produktu, usługi, osoby, które powstaje w umysłach ludzi, w otoczeniu zewnętrznym i wewnętrznym. Ma ono ścisły związek z szeregiem bodźców wysyłanych do otoczenia przez podmiot, którego dotyczy proces kształtowania wizerunku⁸.

Wizerunek firmy jest on sumą wrażeń, przekonań, doświadczeń z nią związanych. Jest to pojęcie subiektywne, różne dla różnych grup i osób, a także podlegające zmianom w czasie. Tworzy się go niezależnie od woli podmiotu, nie można powstrzymać tego procesu, ale można na niego wpływać. Na jego powstawanie mają wpływ wszystkie aspekty aktywności firmy, przy czym najbardziej znaczące to: jej produkty lub usługi, system identyfikacji wizualnej, działania promocyjne i *public relations*, posiadane zasoby i polityka marketingowa, reklama, zarząd. Wizerunek firmy jest jednym z aktywów przedsiębiorstwa, stanowi wartość i przedmiot przemysłanych zabiegów o charakterze komunikacyjnym, które mają kształtować go zgodnie z misją firmy i strategią biznesową. Jest jednym z instrumentów uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Ścisłe związany jest z pojęciem marki, którą *American Marketing Association* definiuje jako nazwę, termin, znak, symbol, wzór lub kombinację tych elementów, stworzona w celu rozpoznania towarów i usług sprzedawcy lub grupy sprzedawców i odróżnienia ich od towarów i usług konkurentów⁹.

Wizerunek określany jest też jako zbiór przekonań, myśli i wrażeń danego podmiotu (osoby lub grupy) o jakimś obiekcie; przy czym przez obiekt można rozumieć firmę, produkt, markę, miejsce lub osobę¹⁰. Jest jego obrazem wśród ludzi, którzy się z nim spotykają: klientów, kontrahentów, urzędników, pracowników i innych. Jest też tym, co ludzie myślą o przedsiębiorstwie¹¹. Wytworzony obraz może być prawdziwy lub fałszywy, może wynikać

⁷ Szerzej: Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw, Nr 03/17 (lipiec 2017 r.), NBP, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2017, s. 26.

⁸ J. Olędzki (red.), D. Tworzydło, *Leksykon public relations*, Newslina, Rzeszów 2009, s. 174.

⁹ <https://www.ama.org/resources/pages/dictionary.aspx?dLetter=B> [data dostępu 15.08.2017 r.]

¹⁰ L. Kupiec, A. Augustyn, *Public relations*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2004, s. 30-31.

¹¹ W. Budzyński, *Public relations strategia i nowe techniki kreowania wizerunku*, Poltext, Warszawa 2008, s. 73.

zarówno z własnego doświadczenia, jak i zasłyszanych pogłosek. Zależy od tęsknot, życzeń, obaw, doświadczeń i przesądów człowieka¹².

Pozytywny wizerunek firmy jest jednym z istotnych warunków wyróżniania się na rynku, a tym samym uzyskiwania pożądanej pozycji konkurencyjnej. Potrzeba działań na rzecz dbałości o wizerunek staje się coraz bardziej oczywista także dla polskich przedsiębiorstw¹³. Dotyczy to nie tylko umacniania pozycji konkurencyjnej na rynku dóbr i usług, ale coraz częściej także na rynku pracy.

Współczesne przedsiębiorstwa powinny posiadać takie cechy, jak: adaptacyjność (umiejętność szybkiego reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu, które są niezbędnym elementem dzisiejszej działalności), otwartość (porzucenie różnego rodzaju stereotypów, schematów, rutynowych sposobów postępowania) oraz umiejętność uczenia się od innych.¹⁴

Opinie o przedsiębiorstwie są uzależnione od systemu wartości, wiedzy, osobistych przeżyć, a więc każdy potencjalny kandydat może mieć własny subiektywny obraz pracodawcy. Pomimo tego przedsiębiorstwa mogą podejmować działania mające na celu kreowanie pożądanego wizerunku firmy w świadomości pracowników oraz na zewnątrz firmy. Wizerunek może być dzielony na 5 grup:¹⁵

- wizerunek rzeczywisty – składają na niego przede wszystkim wartości, pozycjonowanie firmy, zasięg aktywności rynkowej oraz zachowania organizacyjne;
- wizerunek komunikowany – komunikaty przekazywane przez przedsiębiorstwo;
- wizerunek pożądany – to wizja zarządu oraz założycieli przedsiębiorstwa;
- wizerunek wyobrażony sobie – image przedsiębiorstwa budowany przez grupy i sieci wspólników, udziałowców;
- wizerunek idealny – to najkorzystniejsze pozycjonowanie firmy w określonych warunkach i horyzoncie czasowym.

W literaturze przedmiotu na przestrzeni lat pojawiały się kolejne definicje marki pracodawcy. Jedną z pierwszych zaproponowali w 1996 roku T. Ambler i S. Barrow. Przyjęli oni, że marka pracodawcy to zestaw funkcjonalnych, ekonomicznych oraz psychologicznych korzyści związanych z zatrudnieniem u konkretnego pracodawcy i kojarzonych z nim¹⁶.

H. Backhaus i S. Tikoo określili markę pracodawcy jako proces budowania identyfikowalnej i unikalnej tożsamości pracodawcy. Składa się on z trzech etapów. Pierwszym etapem całego procesu jest wykreowanie własnej marki pracodawcy stanowiącej swoistą „propozycję wartości”, która ma komunikować, co przedsiębiorstwo ma pracownikom do zaoferowania. Drugim elementem są działania podejmowane w ramach marketingu

¹² L. Kupiec, A. Augustyn, *Public relations*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2004, s. 30-31.

¹³ J. Altkorn, *Kształtowanie rynkowego wizerunku firmy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002, s. 5.

¹⁴ M. Strykowska, *Zawód – Praca – Kariera. Dynamika zmian w funkcjonowaniu współczesnych organizacji*, [w:] *Współczesne organizacje – wyzwania i zagrożenia. Perspektywa psychologiczna*, pod red. M. Strykowskiej, Poznań 2002, s. 17.

¹⁵ A. I. Baruk, *Marketing personalny jako instrument kształtowania wizerunku firmy*, DIFIN, Warszawa 2006, s. 37.

¹⁶ T. Ambler, S. Barrow, S., *The Employer Brand*, "The Journal of Brand Management", 1996 vol. 4, nr 3, s. 187.

zewnątrznego. Po stworzeniu propozycji wartości dla pracowników, która jest głównym komunikatem związanym z marką pracodawcy, firma podejmuje działania mające na celu skierowanie jej na rynek pracy. Główne grupy odbiorców takiego komunikatu to: kandydaci, agencje rekrutacyjne oraz inne grupy docelowe. Marketing wewnętrzny to trzeci aspekt procesu budowania wizerunku pracodawcy. Jego celem jest rozwijanie zasobów kadrowych, które będą zdeterminowane wyznawać wartości i realizować cele wyznaczone przez organizację¹⁷. W tym procesowym ujęciu zagadnienia budowania wizerunku pracodawcy widzimy elementy procesu komunikowania, jakie musi uwzględnić organizacja, aby skutecznie kształtować swój obraz pożądanego miejsca pracy

S. J. Jenner i S. Taylor definiowali markę pracodawcy jako wysiłki organizacji w komunikowaniu publiczności wewnętrznej i zewnętrznej tego, co czyni ją zarówno pożądanym, jak i wyróżniającym się pracodawcą¹⁸. Według G. Martina podstawową rolą marki jest przyciąganie utalentowanych osób do organizacji oraz zapewnianie, że zarówno obecni, jak i potencjalni pracownicy będą identyfikować się z firmą (jej marką, misją) i dostarczać pożądaných przez nią wyników¹⁹.

Z kolei J. Bhatnagar i P. Srivastava wizerunek pracodawcy określają jako jego osobowość preferowaną przez pracowników w porównaniu z innymi pracodawcami²⁰.

Budowanie marki pracodawcy to dziedzina interdyscyplinarna łącząca komunikację zewnętrzną, marketing, public relations, sponsoring z komunikacją wewnętrzną, zarządzaniem personelem (kapitałem ludzkim), budowaniem marki wewnętrznej firmy, opartą na niepowtarzalnej kulturze organizacji. To działania zmierzające do podniesienia atrakcyjności organizacji, pokazania jej jako organizacji sukcesu, cieszącej się dobrą reputacją. Aktywność mająca na celu zaprezentowanie, czym dana firma wyróżnia się spośród innych, bazując na jej wartościach. Działania zmierzające do identyfikacji pracowników z firmą oraz zmierzające do wypełnienia kontraktu psychologicznego i budowania osobowości firmy²¹.

¹⁷K. Backhaus, S. Tikoo, *Conceptualizing and researching employer branding*, „Career Development International”, Vol. 9, 2004 No. 4/5, s. 502-503, [online]

https://www.researchgate.net/profile/Kristin_Backhaus/publication/235310489_Conceptualizing_and_researching_employer_branding/links/55144c190cf283ee083517fe/Conceptualizing-and-researching-employer-branding.pdf [data dostępu: 15.07.2017 r.].

¹⁸S. J. Jenner., S. Taylor, *Employer branding – fad or the future of HR?* [w:] Employer branding. The latest fad or the future of HR? research insight, Chartered Institute of Personnel and Development, London 2008, s. 7.

¹⁹G. Martin, *Employer branding – time for some long and ‘hard’ reflections?*, [w:] Employer branding. The latest fad or the future of HR? Research insight, Chartered Institute of Personnel and Development, London 2008, s. 19

²⁰J. Bhatnagar, P. Srivastava, *Strategy for staffing: Employer branding & person organization fit*, “Indian Journal of Industrial Relations” 2008, vol. 44, no 1, s. 35-48, [online] <http://www.freepatentsonline.com/article/Indian-Journal-Industrial-Relations/185430718.html> [dostęp 15.08.2017 r.].

²¹J. Dąbrowska, *Employer branding. Marka pracodawcy w praktyce*, Wydawnictwo Słowa i Myśli, Warszawa 2014, s. 49-50 i 107.

3. Marka pracodawcy a konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynku pracy

Trudności ze znalezieniem pracowników, na jakie napotykają przedsiębiorcy na rynku pracy, w ostatnim czasie skłaniają do poszukiwania sposobów podniesienia ich konkurencyjności. Coraz częściej przedsiębiorstwa podejmują działania mające na celu budowanie wizerunku dobrego, wartościowego pracodawcy, ponieważ osoby poszukujące pracy przywiązują do tego coraz większą uwagę. Nie tylko wynagrodzenie ma wpływ na decyzję kandydatów. Coraz częściej o atrakcyjności pracodawcy decydują benefity pozapłacowe, w tym także możliwość awansu, atmosfera w miejscu pracy, czy ogólnie reputacja pracodawcy. Proces poszukiwania pracowników w firmie rozpoczyna się wcześniej niż w momencie, gdy pojawia się wakat. Działania podejmowane przez przedsiębiorstwo mogą być skierowane na zewnątrz lub wewnątrz firmy, w związku z tym wyróżnia się zewnętrzny i wewnętrzny employer branding.

Do działań wewnętrznego employer brandingu zalicza się badania, monitoring i różne przejawy komunikacji pracodawcy z pracownikami, które mają na celu poznanie ich opinii, ich rozwój, motywowanie. W dłuższym horyzoncie czasu chodzi głównie o zatrzymanie cennych dla firmy pracowników, a zatem utrzymanie przewagi konkurencyjnej oraz wystawianie przez pracowników dobrej i zgodnej z prawdą opinii o pracodawcy²². Zadowoleni, zmotywowani, usatysfakcjonowani i identyfikujący się z firmą oraz jej misją, wizją i celami oraz lojalni pracownicy budują pozytywny wizerunek swojego pracodawcy w otoczeniu. Stają się jednocześnie kreatorami i ambasadorami marki pracodawcy.

Zewnętrzny employer branding związany jest bardzo często z procesem rekrutacji pracowników. Przedsiębiorstwo poszukujące kadry organizując kampanie rekrutacyjne, wykorzystuje takie narzędzia, jak: ogłoszenia w prasie, zamieszczanie ofert pracy w Internecie na własnych stronach internetowych danej firmy oraz na portalach pracy i właściwie na wszelkiego rodzaju stronach internetowych. Może uczestniczyć w targach pracy, oferować praktyki lub staże dla studentów czy absolwentów, kursy szkoleniowe, konkursy. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się także działania społecznie odpowiedzialnego biznesu, angażowanie się w kampanie społeczne oraz sponsoring.

A jak wygląda sytuacja na polskim rynku pracy? Z badań przeprowadzonych przez HRM Institute²³ zamieszczonych w „Raportcie Employer Branding w Polsce 2016. Trendy Wyzwania Inspiracje Strategie Narzędzia” wynika, że 11% badanych posiada jasno sprecyzowaną

²² R.J. Katoen, A. Macioshek, *Employer branding and talent-relationship-management, improving the organizational recruitment approach*, USB, Umeå 2007, s. s. 30, [online] <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:140446/FULLTEXT01.pdf> [data dostępu: 28.07.2017 r.]

²³ Badanie Employer Branding w Polsce jest przeprowadzane przez HRM Institute od pięciu lat. Jest kompleksowym badaniem, analizującym działania employer brandingowe pracodawców w Polsce. Ma na celu pokazanie jak zmienia się podejście do employer brandingu w polskich organizacjach oraz jakie wyzwania stoją jeszcze przed firmami w tym obszarze. Zapoznaje się z trendami związanymi z kształtowaniem wizerunku pracodawców, które będą miały znaczenie w najbliższym czasie. Badanie zostało przeprowadzone metodą CAWI i trwało od marca do maja 2016 roku. Link do badania był skierowany do polskich pracodawców, a w szczególności do przedstawicieli działów HR, EB, marketingu i komunikacji odpowiedzialnych w firmach za działania employer brandingowe. W piątej edycji badania wzięło udział 349 pracodawców z całej Polski.

strategię kształtowania wizerunku firmy, 34% firm posiada strategię, ale musi ją rozbudować lub dopracować. Około 1/3 badanych nie ma, ale pracuje nad taką strategią, a 1/5 nie ma jasno określonej strategii. Najczęściej wymienianą przez pracodawców przyczyną nie znalezienia właściwych kandydatów do pracy jest niewystarczająco konkurencyjne wynagrodzenie oraz brak możliwości awansu (35% wzrost o 11 punktów procentowych w stosunku do roku 2015). Na drugim miejscu ankietowani wymieniali niewystarczająco atrakcyjny wizerunek i reputację pracodawcy (27% wzrost o 12 punktów procentowych w stosunku do roku 2015). Kolejnym powodem, wymienianym przez firmy, jest brak wiedzy kandydatów o ofercie rekrutacyjnej przedsiębiorstwa (24%). 14% firm (więcej o 7% niż w roku ubiegłym) uważa, że materiały rekrutacyjne i strona/zakładka kariera nie są wystarczająco atrakcyjne dla kandydatów. Nie jest dobrze, jeśli kandydaci nie znają firmy albo mają niekorzystne opinie na temat jej wizerunku²⁴.

Najczęściej wskazywaną przyczyną odejścia najlepszych kandydatów z firmy jest poziom płac (30%) - pracownicy chcą zarabiać więcej. Podobnie jak w ubiegłym roku, niewiele osób uważa, że przyczyną zmiany pracy jest chęć rozwijania się pracowników i podejmowania nowych wyzwań (25%). Na trzecim miejscu znalazł się temat różnic w oczekiwaniach pracowników i firmy wobec siebie nawzajem (15%). Warto zauważyć, że w tym roku już tylko 9% firm twierdziło, że nie traci najlepszych pracowników (w 2015 r. uważało tak 13% ankietowanych)²⁵.

W badaniu tym pracodawcy mogli także ocenić, w skali od 1 (nieważne) do 5 (bardzo ważne), atrybuty marki pracodawcy i ich znaczenie dla pozyskiwania talentów do firmy. Wśród najważniejszych, ocenionych na 4 i 5, znalazły się w kolejności²⁶:

- atmosfera w firmie i reputacja firmy (po 88%);
- polityka nagradzania i uznania pracowników (87%);
- ścieżka kariery zawodowej (85%);
- uznanie pracownika w pracy (83%);
- polityka zarządzania ludźmi w firmie (79%);
- kultura organizacyjna w firmie (78%);
- społeczna odpowiedzialność biznesu, czyli CSR firmy (47%).

Na kolejnych miejscach znalazły się takie atrybuty pracodawców, jak²⁷:

- stabilność zatrudnienia;
- środowisko pracy;
- proces rekrutacji;

²⁴ *Raport Employer Branding w Polsce 2016. Trendy Wyzwania Inspiracje Strategie Narzędzia*, HRM Institute, s. 16, 38, [online] <http://docplayer.pl/42397750-Raport-employer-branding-w-polsce-2016-trendy-wyzwania-inspiracje-strategie-narzedzia.html> [data dostępu: 30.08.2017 r.].

²⁵ *Raport Employer Branding w Polsce 2016. Trendy Wyzwania Inspiracje Strategie Narzędzia*, HRM Institute, s. 38, [online] <http://docplayer.pl/42397750-Raport-employer-branding-w-polsce-2016-trendy-wyzwania-inspiracje-strategie-narzedzia.html> [data dostępu: 30.08.2017 r.].

²⁶ *Raport Employer Branding w Polsce 2016. Trendy Wyzwania Inspiracje Strategie Narzędzia*, HRM Institute, s. 30-33, [online] <http://docplayer.pl/42397750-Raport-employer-branding-w-polsce-2016-trendy-wyzwania-inspiracje-strategie-narzedzia.html> [data dostępu 30.08.2017 r.].

²⁷ *Raport Employer Branding w Polsce 2016. Trendy Wyzwania Inspiracje Strategie Narzędzia*, HRM Institute, s. 30-33, [online] <http://docplayer.pl/42397750-Raport-employer-branding-w-polsce-2016-trendy-wyzwania-inspiracje-strategie-narzedzia.html> [data dostępu 30.08.2017 r.].

- innowacyjność;
- przywództwo w organizacji;
- misja, wizja i wartości firmy;
- atrakcyjność produktów i usług.

Natomiast z badania przeprowadzanego przez BIGRAM w IV kwartale 2016 roku wynika, że 88% ankietowanych firm potwierdza, że coraz większą rolę wśród kandydatów odgrywa marka pracodawcy. Do jej tworzenia zdaniem badanych przyczyniają się takie działania, jak:²⁸

- staranna redakcja ogłoszeń o pracę z ważnymi informacjami na temat firmy - 64% badanych;
- posiadanie zakładki dla kandydatów na stronie WWW – 50% badanych;
- udział w targach pracy i współpraca ze szkołami – 45% badanych;
- powadzenie aktywnego profilu na Facebook-u - 31% badanych;
- utrzymanie profili na serwisach typu GoldenLine, LinkedIn – 17% badanych,
- organizacja kongresów, szkoleń i działalności edukacyjnej – 16% badanych.

W Polsce w warunkach rynku pracownika i nasilającej się konkurencji między pracodawcami na znaczeniu zyskiwać będzie zasada 3xZ, czyli: ZDOBĄDŹ, ZAPŁAĆ, ZATRZYMAJ. „Utrzymanie w zespole dobrych fachowców staje się dla pracodawców równie trudne, jak ich znalezienie i zatrudnienie. Kandydaci bardzo szybko, czasami po kilku miesiącach, nudzą się i szukają nowych wyzwań. Dlatego ta zasada w wielu branżach staje się wręcz obowiązkowa²⁹.” Zdobycie, opłacenie i zatrzymanie pracownika w firmie jest łatwiejsze, gdy wykorzystuje się wymienione wcześniej narzędzia budowania marki pracodawcy.

Wnioski

W analizowanym okresie, tj. w latach 2004-2017, na polskim rynku pracy zmieniały się rozmiary zatrudnienia i bezrobocia. Malejąca od 2014 roku stopa bezrobocia oraz rosnące zapotrzebowanie na pracę zgłaszane przez przedsiębiorstwa sektora publicznego i prywatnego skutkują problemami ze znalezieniem wartościowych pracowników. Zdaniem pracodawców brak kadr staje się jedną z ważniejszych barier rozwoju firmy w ostatnich kilku kwartałach. Szacuje się, że ten trend będzie utrzymywał się w ciągu najbliższych dwóch lat. Taka perspektywa zmusza przedsiębiorców do konkurowania o pracownika. Rywalizacja przybiera formę konkurencji cenowej lub pozacenowej – innymi cechami. Polskie przedsiębiorstwa coraz częściej wykorzystują strategię budowania marki dobrego pracodawcy, a więc chcą w sposób świadomy stworzyć obraz organizacji w otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym. Około 44% przedsiębiorstw badanych przez HRM Institute potwierdza, że posiada taką strategię. Podejmowane są działania mające na celu oddziaływanie na wizerunek przedsiębiorstwa. Jak

²⁸ Organizator badania BIGRAM Search Career HR.

²⁹ Zaledwie 3,5 proc. specjalistów i menedżerów jest bez pracy. Najlepsi kandydaci otrzymują po 20 ofert zatrudnienia rocznie, [online] <https://biznes.newseria.pl/news/zaledwie-35-proc.p973358170> [data dostępu: 20.08.2017 r.]

wynika z badań głównymi atrybutami marki zwiększającymi konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku pracy są: atmosfera w firmie i jej reputacja, polityka nagradzania i uznania pracowników, ścieżka kariery zawodowej, uznanie pracownika w pracy, polityka zarządzania ludźmi w firmie oraz kultura organizacyjna. Są to cechy, których coraz częściej poszukują potencjalni pracownicy. Zewnętrzny employer branding przedsiębiorstwa daje możliwość dotarcia do odpowiednich kandydatów i zainteresowania ich swoją ofertą. Współczesne przedsiębiorstwa wykorzystują w tym celu nowe kanały komunikacji, takie jak np: aktywność na portalach społecznościowych, utrzymanie profili na serwisach typu GoldenLine, LinkedIn, posiadanie zakładki dla kandydatów na stronie WWW oraz udział w targach pracy.

Budowanie marki dobrego pracodawcy daje przedsiębiorcy korzyści w sferze zasobów pracy i ekonomicznej oraz skutkuje wzrostem konkurencyjności na rynku pracy. Kandydaci cenią dobrą reputację firmy, dlatego w firmach z pozytywnym wizerunkiem sprawniej przebiega proces rekrutacji, łatwiej jest pozyskać odpowiednich kandydatów, mniej pracowników odchodzi z pracy, zmniejsza się rotacja i absencja w pracy. W rezultacie rośnie wydajność pracy, dochodzi do wzrostu płac. Wszystkie te działania mogą przyczynić się jeszcze bardziej do umocnienia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku pracy.

BIBLIOGRAFIA

Altkorn J., *Kształtowanie rynkowego wizerunku firmy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002.

Ambler T. , Barrow S., *The Employer Brand*, "The Journal of Brand Management", 1996 vol. 4, nr 3.

Armstrong, M. (2006), In *A Handbook of Human Resource Management Practice*, 10th Edition,. Kogan Page Ltd, London.

Backhaus K., Tikoo S., *Conceptualizing and researching employer branding* , „Career Development International”, Vol. 9, 2004 No. 4/5, s. 502-503, [online] https://www.researchgate.net/profile/Kristin_Backhaus/publication/235310489_Conceptualizing_and_researching_employer_branding/links/55144c190cf283ee083517fe/Conceptualizing-and-researching-employer-branding.pdf [data dostępu: 15.07.2017 r.].

Baruk A. I., *Marketing personalny jako instrument kształtowania wizerunku firmy*, DIFIN, Warszawa 2006.

Bezrobocie rejestrowane w Polsce. Raport miesięczny – sierpień 2017 r., Ministerstwo Rodzinny, Pracy i Polityki Społecznej Departament Rynku Pracy, Warszawa 2017, s. 1, [online] <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/bezrobocie-rejestrowane-w-polsce/rok-2017/> [dostęp: 20.08 2017].

Bhatnagar J., Srivastava P., *Strategy for staffing: Employer branding & person organization fit*, "Indian Journal of Industrial Relations" 2008, vol. 44, no 1, [online] <http://www.freepatentsonline.com/article/Indian-Journal-Industrial-Relations/185430718.html> [dostęp 15.08.2017 r.].

Budzyński W., *Public relations strategia i nowe techniki kreowania wizerunku*, Poltext, Warszawa 2008.

Dąbrowska J., *Employer branding. Marka pracodawcy w praktyce*, Wydawnictwo Słowa i Myśli, Warszawa 2014.

http://www.ipiss.com.pl/wp-content/uploads/downloads/2012/11/m_kantowicz-gdanska_zzl-6-2009.pdf

<https://www.ama.org/resources/pages/dictionary.aspx?dLetter=B> [data dostępu 15.08.2017 r.].

Jenner S. J., Taylor S., *Employer branding – fad or the future of HR?* [w:] Employer branding. The latest fad or the future of HR? Research insight, Chartered Institute of Personnel and Development, London 2008.

Katoen R.J., Macioschek A., *Employer branding and talent-relationship-management, improving the organizational recruitment approach*, USB, Umeå 2007, s. s. 30, [online] <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:140446/FULLTEXT01.pdf> [data dostępu: 28.07.2017 r.].

Kupiec L., Augustyn A., *Public relations*, Wyższa Szkoła Finansów I Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2004.

Kwartalny raport o rynku pracy w I kw. 2017 r., nr 02/17 (lipiec 2017 r.), NBP, Wydział Gospodarstw Domowych i Rynków Pracy, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2017.

Leksykon public relations, pod red. J. Ołędzkiego, D. Tworzydło, Newline, Rzeszów 2009.

Macnar A., *Moc employer branding – jak zbudować skuteczną markę pracodawcy?*, „Personel i Zarządzanie” 2016 nr 8.

Martin G., *Employer branding – time for some long and “hard” reflections?*, [w:] Employer branding. The latest fad or the future of HR? Research insight, Chartered Institute of Personnel and Development, London 2008.

Raport Employer Branding w Polsce 2016. Trendy Wyzwania Inspiracje Strategie Narzędzia, HRM Institute, [online] <http://docplayer.pl/42397750-Raport-employer-branding-w-polsce-2016-trendy-wyzwania-inspiracje-strategie-narzedzia.html> [data dostępu: 30.08.2017].

Strykowska M., *Zawód – Praca – Kariera. Dynamika zmian w funkcjonowaniu współczesnych organizacji*, [w:] Współczesne organizacje – wyzwania i zagrożenia. Perspektywa psychologiczna, pod red. M. Strykowskiej, Poznań 2002.

Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw, Nr 03/17 (lipiec 2017 r.), NBP, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2017.

Szybki Monitoring NBP. Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2016 r. oraz prognozy na I kw. 2017 r., Nr 01/17 (styczeń 2017 r.), NBP, Biuro Przedsiębiorstw, Gospodarstw Domowych i Rynków, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2017.

Szybki Monitoring NBP. Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw, Nr 02/17 (kwiecień 2017 r.), NBP, Departament Analiz Ekonomicznych, Warszawa 2017.

WPLYW LIDERÓW NA KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWĄ FIRM BORN GLOBALS

Streszczenie

Firmy born globals to zwykle małe podmioty, czasem nawet mikro, a zatem rola właściciela jest w nich decydująca. Jednakże w kontekście konkurencyjności międzynarodowej nie wystarczą umiejętności przedsiębiorcze, ale potrzebne jest coś więcej, żeby skutecznie internacjonalizować firmę. W firmach born globals zdecydowanie bardziej pożądanymi są liderzy, którzy wniosą niezbędne kompetencje, aby przy ograniczonych zasobach stawiać czoła zarówno dużym graczom rynkowym, jak i pokonywać bariery przestrzeni. Wśród cech liderów, które zdecydowanie wspierają rynkową rywalizację firm born globals, wskazać należy przede wszystkim trzy: ambitna wizja, inspirowanie zespołu i budowa sieci relacji. Aby to wykazać, zastosowano dwie metody: studia literaturowe oraz studium przypadku firmy PGwear.

LEADERS INFLUENCE ON INTERNATIONAL COMPETITION OF BORN GLOBALS

Summary

Born globals are usually small companies, sometimes even micro, and thus the role of the owner is so high. However, in the context of international competitiveness, entrepreneurial skills are not enough to effectively internationalize the company. Born globals demand leaders who represent necessary competences to face the big market players as well as to overcome the barriers with limited resources. Among the qualities of leaders that strongly support the market competition of born globals, we must point out three: ambitious vision, team inspiration and networking. To demonstrate this, two methods have been used: literature studies and a case study of PGwear.

Keywords: born globals, internationalization, leadership, competitiveness

Wstęp

Każda firma jest w mniejszym lub większym stopniu świadomą wizją swojego założyciela. Na etapie powstawania każdy biznes jest jedynie w głowie swojego twórcy, który dzieli się tą wiedzą z innymi zaangażowanymi osobami. Chcąc, aby za nim poszli, musi zaprezentować obraz na tyle atrakcyjny, żeby przekonać ludzi, że warto podjąć wysiłek w tej właśnie organizacji. Taka umiejętność cechuje prawdziwych liderów, którzy kreują wizję będącą stałym motywatorem wspierającym rozwój firmy.

Jednym z bardziej ryzykownych przedsięwzięć biznesowych jest wejście na rynki zagraniczne. Towarzyszy temu zarówno niepewność, jak i pewien poziom ryzyka. Niepewność powodowana jest poprzez złożone relacje społeczno-gospodarczo-prawne trudne czy wręcz

¹ dr Marek Kruk – Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

niemożliwe do przewidzenia w dłuższej, a czasem też całkiem krótkiej perspektywie. Źródłem ryzyka są z kolei relacje rynkowe i zachowania konkurentów oraz klientów, które często są wypadkową działań firmy, ale kierunek reakcji stanowi jednak pewną niewiadomą. Dlatego też potrzebni są liderzy, którzy przede wszystkim podejmą ryzyko, ale też zachęcą współpracowników do sprostania wyzwaniom.

Konkurencyjność międzynarodowa to wyzwanie o tyle istotne, że wykazuje dużą zmienność w czasie. Na arenie wciąż pojawiają się nowi gracze, następują konsolidacje, ale też dochodzi do zmian technologicznych, które we współczesnym świecie biznesu potrafią wyzwolić rewolucyjne zmiany. Takie środowisko dla wszystkich firm jest na tyle wymagające, iż pozostają tylko te najbardziej przystosowane i zdeterminowane w swoich działaniach.

Kiedy do konkurencyjności międzynarodowej staje mały podmiot, jakim w gruncie rzeczy są born globals, wówczas skala wyzwania jest znacznie wyższa. Trudno bowiem firmom dysponującym w zasadzie wszystkimi zasobami w ograniczonym zakresie przeciwstawić się konkurentom zagranicznym. Stąd szczególna rola liderów potrafiących skonsolidować zespół, pokazać im, że jest to możliwe, a przede wszystkim warte wysiłku, dzięki czemu globalny rynek przestaje stanowić zagrożenie, a staje się przestrzenią wielkich możliwości dla małych, zinternacjonalizowanych firm.

1. Warunki konkurencyjności firm born globals

Firmy zaliczane do born globals oprócz wąskiej specjalizacji zwykle nie posiadają atrybutów pozwalających im myśleć o konkurowaniu na skalę międzynarodową. Mimo to podejmują takie wyzwania i w wielu przypadkach odnoszą sukces. Malcolm Gladwell odniósł taką rywalizację do biblijnego pojedynku Dawida z Goliatem, wskazując, że skazani na niepowodzenie mogą pokonać gigantów, warunkiem jest jednak nie skupianie się na swoich ograniczeniach, ale identyfikacja swoich silnych stron, które można wykorzystać². Krótką listę przewag wobec konkurentów zaprezentowali Yen i Chun, którzy wskazali, że małe firmy chcące rywalizować w skali międzynarodowej powinny albo posiadać przewagę technologiczną bazującą na oryginalnym rozwiązaniu, albo zająć w łańcuchu wartości miejsce ściśle powiązane z redukcją kosztów, a zatem oparte na atrakcyjności cenowej³. To stwierdzenie wydaje się dość zaskakujące, bowiem o ile nowatorskie, innowacyjne rozwiązanie technologiczne leży w zasięgu małych firm, o tyle trudno wyobrazić sobie sytuację, w której są one w stanie uzyskać przewagę kosztową, a co za tym idzie konkurować ceną. Jednak sami autorzy nie rozwijają mocniej tego wątku, więc trudno poddać to głębszej analizie.

² Por.: M.Gladwell, *Dawid i Goliat. Jak skazani na niepowodzenie mogą pokonać gigantów*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2014, ss.11-20.

³S.-L.Yen, T.Chun, *The Study on the Relevance Between the Extent of the Japanese Family Business Founder's Leadership Style and Internationalization*, The International Journal of Organizational Innovation Vol 9 No 3 January 2017, s. 10.

W innym opracowaniu możemy doszukać się tezy, że za skuteczność w procesie internacjonalizacji, współodpowiadają decyzje lidera i zdolność organizacji do uczenia się.⁴ Biorąc pod uwagę, że umiędzynarodowienie przebiega w kilku etapach, z których każdy wymaga odpowiedniego przygotowania organizacji, zasadne wydaje się oczekiwanie właściwych decyzji po stronie przywódcy. Zależność powyższa, niewątpliwie decyduje o tempie, w jakim zespół gotowy jest do zwiększenia zaangażowania na rynkach zagranicznych, dzięki opanowaniu nowych umiejętności, w tym budowania przewag konkurencyjnych. W tym przypadku można mówić o czterech uwarunkowaniach skutecznej organizacji uczącej się. Pierwszym jest zdolność do uczenia się ze strony pracowników, którzy indywidualnie są w stanie przyswajać wiedzę i rozwijać swoje umiejętności. Drugim warunkiem jest zdolność uczenia się w pracy, a zatem przyswajanie wiedzy niezbędnej do funkcjonowania w określonej organizacji. Kolejnym, trzecim uwarunkowaniem jest zapewnienie odpowiedniego klimatu, który promuje rozwój i dzielenie się wiedzą. Ostatnim warunkiem jest elastyczna struktura firmy, która nastawiona jest na jak najlepsze zaspokojenie oczekiwań klientów⁵. Kiedy spełnione są wszystkie wymienione uwarunkowania, organizacja nie tylko jest w stanie przyswajać i wykorzystywać wiedzę, ale również ją kreować, sprawiając, że w otoczeniu zawsze istnieją jakieś szanse, trzeba je tylko zidentyfikować i wykorzystać.

Odwołując się do klasycznego już dzisiaj artykułu Michaela Rennie opublikowanego w 1993 roku, przedstawić można podstawowe etapy rozwoju firm born globals na międzynarodowym rynku⁶. Punktem startowym dla takich firm jest opracowanie modelu biznesowego opartego na sprzedaży produktu opartego na własnej koncepcji, bądź też technologii wytwarzania dającej realną przewagę rynkową. Zwykle ma to charakter innowacyjny. Model jest w pierwszej kolejności testowany na rynku krajowym, by w relatywnie krótkim czasie uruchomić działalność eksportową. W tym miejscu należy podkreślić, że to właśnie eksport uznawany jest za podstawowy model internacjonalizacji firm born global, gdyż ich działalność opiera się na dostarczaniu dóbr fizycznych mających unikatową konstrukcję, bądź zastosowanie lub też są to dobra wytwarzane w nowatorski sposób. Kolejnym etapem jest budowanie pozycji na rynkach zagranicznych. Jest to zadanie o tyle trudne, że mając do dyspozycji ograniczone zasoby (zwłaszcza ludzkie), nie łatwo jest poradzić sobie ze złożonymi uwarunkowaniami otoczenia zewnętrznego. Konsekwencją aktywności na tym etapie jest problem nasycania się rynku (do czego dość szybko przyczynić mogą się obecnie naśladowcy) i konieczność poszukiwania kolejnych kreatywnych pomysłów owocujących innowacyjnymi rozwiązaniami. W ten sposób proces rozwoju born globals można uznać za powtarzalny, tylko w oparciu o inne, nowocześniejsze produkty.

Poza klasycznym modelem rozwoju born globals zaproponowanym przez Renniego powstawały kolejne koncepcje, jednakże nie radykalizowały one wcześniejszego dorobku, raczej nadając im bardziej aktualny charakter wynikający z istotnych zmian zachodzących w otoczeniu globalnym. W związku z tym, należało by zadać pytanie, co pozwala tym, bądź co

⁴ F.-F. Cotae, *Looking at the Link between Leadership, Organizational Learning and the Internationalization Sigmoid*, *Global Management Journal*, Vol. 2 Issue 1 2010, s. 6.

⁵ Tamże, s. 7.

⁶ M.W. Rennie, *Born Global*, *The McKinsey Quarterly*, No 4 1993, s. 46.

bądź, małym firmom rywalizować na międzynarodowych rynkach z często silniejszymi rywalami?

Odpowiedzi na to pytanie poszukiwały w odniesieniu do polskich firm Lidia Danik i Izabela Kowalik, które w 2015 roku opublikowały wyniki swoich badań⁷. Wśród ośmiu zdiagnozowanych czynników pozwalających zbudować przewagę konkurencyjną firm born global na pierwszy plan wysuwa się wysoka jakość produktu. Odpowiedź ta uzyskała znaczącą przewagę nad pozostałymi czynnikami, co jednoznacznie wskazuje, którą prowadzi droga do zdobywania zagranicznych klientów przez małe podmioty. Na kolejnych pozycjach znalazły się⁸:

- polityka cenowa;
- elastyczność;
- kompleksowy charakter oferty;
- zdolności negocjacyjne sprzedawców;
- czas dostawy;
- relacje z klientami;
- serwis posprzedażowy.

Powyższe czynniki zostały wskazane przez badane firmy dość jednoznacznie, ale mając możliwość wskazania innego, dowolnego czynnika, wśród ankietowanych bardzo chętnie podkreślano silne przywództwo i dobrą organizację⁹. Jednakże to właśnie zaangażowanie właściciela, a zwłaszcza jego kompetencje przywódcze uznać należy za warunek powodzenia firm born global.

2. Kompetencje liderów wspierające konkurencyjność firm born globals

Małe firmy są nierozdzielnie związane ze swoim założycielem. Zwykle reprezentowane jest w nich jednoosobowe zarządzanie, jednak rola właściciela nie może się do tego ograniczyć, zwłaszcza w przypadku, gdy działa się na międzynarodową skalę. Dlatego też można oczekiwać, iż osoby stojące na czele firm born globals posiadać będą cechy przywódcze, a w swoich zespołach będą pełnili rolę liderów. To ich wizja urzeczywistnia się poprzez współpracę niewielkiej liczby pracowników, którzy są gotowi pójść za swoim przewodnikiem nawet na wymagające rynki zagraniczne.

Dla przykładu Hagen i Zucchella uznali, że dobrych właścicieli firm born global charakteryzują¹⁰:

- 1) przedsiębiorcza orientacja międzynarodowa, której warunkiem jest globalny umysł (*global mindset*);
- 2) doświadczenie w biznesie międzynarodowym;

⁷ L. Danik, I. Kowalik, *Success factors and development barriers perceived by the Polish born global companies. Empirical study results*, Journal for East European Management Studies, Vol. 20, Issue 3, 2015, ss. 365-384.

⁸ Tamże, s. 373.

⁹ Tamże, s. 376.

¹⁰ B. Hagen, A. Zucchella, *Born Global or Born to Run? The Long-Term Growth of Born Global Firms*, Management International Review, Issue 4 2014.

3) gotowość do stałego rozwoju (nauki).

Pierwsza z wymienionych charakterystyk jest najbardziej złożona. Składają się na nie zarówno umiejętności analityczne, jak i antycypacja zmian w otoczeniu, gotowość do podejmowania ryzyka, a jednocześnie rozważa w szacowaniu kosztów. Te przeciwstawne cechy, których można zidentyfikować więcej, powodują, że przedsiębiorca nie może działać sam, a zatem buduje swój zespół tak, aby doskonale się uzupełniał wnosząc do firmy niezbędne kompetencje. Niezbędnym atrybutem w zakresie przedsiębiorczości jest strategiczne podejście do rozwoju firmy, co z kolei wymaga sformułowania wizji na poziomie globalnym oraz bezpośredniego udziału w samym procesie umiędzynarodowienia. Przejawia się to przede wszystkim zaangażowaniem w budowanie kontaktów z partnerami zagranicznymi, które następnie rozwijane są w głębsze relacje. Przedsiębiorcy to ludzie, którzy widzą szansę tam, gdzie inni dostrzegają problemy. W przypadku właścicieli firm born global to umiejętność dostrzegania szans na globalną skalę, a następnie komunikowanie tych sprzyjających okoliczności w swoim zespole tak, aby podtrzymać entuzjazm i gotowość do rywalizacji.

Doświadczenie w biznesie międzynarodowym sprowadza się do umiejętności poruszania się w otoczeniu rynkowym, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów kulturowych, ale także formalnych i finansowych. Ma to szczególne znaczenie w nawiązywaniu kontaktów handlowych z potencjalnymi partnerami. W przypadku małych firm wiele transakcji zawieranych jest na odległość, np. za pośrednictwem Internetu, dlatego też zrozumienie motywacji partnerów, a zwłaszcza dopilnowanie strony prawnej i ekonomicznej kontraktu leży w interesie właścicieli. Stąd konieczność zaangażowania również w celu nadzoru i gotowości do poniesienia odpowiedzialności.

Dynamika zmian na rynkach międzynarodowych jest zdecydowanie większa niż rynku krajowego, głównie poprzez jej okresową analizę. Dlatego też niezbędny staje się wysiłek w kierunku lepszego, dokładniejszego rozpoznania uwarunkowań tworzących określone warunki dla realizacji celów biznesowych. Ta stała gotowość do zdobywania wiedzy jest bez wątpienia warunkiem powodzenia projektu jakim jest born global. Firmy te nie mogą pozwolić sobie na zatrzymanie w rozwoju, bo tracąc swoją podstawową przewagę rynkową, mogą nie mieć szansy, aby ją odzyskać. Kluczowe w tym zakresie jest również tworzenie klimatu, w którym pozostali członkowie zespołu również chcą się rozwijać. Lider sam nie opanuje całości niezbędnej wiedzy. Musi się wspierać swoimi współpracownikami zwykle w takich kwestiach, jak rozwiązania prawne czy szczegóły techniczne rozwiązań konkurencyjnych. Ale braki w tym zakresie nie mogą oznaczać ignorowania tych wymiarów, tylko pozyskiwanie wiedzy niezbędnej dla całościowego obrazu sytuacji.

Powyższe ujęcie może posłużyć jako wprowadzenie do teoretycznej dyskusji o znaczeniu właściciela w funkcjonowaniu born global. Dalsze rozważania prezentują rzeczywisty obraz roli, jaką pełni założyciel na każdym etapie rozwoju firmy.

3. Wkład lidera w rozwój firmy born globals¹¹

Firma PGwear powstała ponad 10 lat temu. Ta dekada to ciągły rozwój firmy, która zmieniała się pod wieloma względami, ale niezmienna była wizja skupiająca się wokół specyficznej grupy klientów, jakimi są ultras, czyli kibice piłki nożnej całym sercem oddani swojej drużynie. Są to osoby, często określane fanatykami futbolu, dla których jednym z najważniejszych celów w życiu jest wspieranie wybranego klubu. To sprawia, że chętnie ubierają się w barwy klubowe, ale też na wszelkie możliwe sposoby deklarują swoje przywiązanie do piłki nożnej i to właśnie tego typu potrzeby od początku miał zaspokajać PGwear. Właściciel firmy od początku deklarował swoją miłość do futbolu, dzięki czemu doskonale rozumiał zarówno oczekiwania klientów, jak i sprawnie posługiwał się symbolami i słowami o kluczowym dla ultras znaczeniu. W ten sposób powstała marka odzieżowa, która wpisywała się w swoje motto: *on the stadion in the street*, co oznacza: na stadionie, na ulicy. W ten sposób komunikowano klientom misję firmy, która dokładała wszelkich starań, aby odzież spełniała oczekiwania co do wzoru, co do treści, co do jakości i co do funkcjonalności, zarówno na obiektach sportowych, jak i poza nimi.

Organizacja pracy firmy PGwear była w zasadzie prosta. Tworzono własne projekty, których wykonanie było zlecane podmiotom zewnętrznym. Wymagało to dużego wysiłku i koordynacji, aby nie wydłużały się terminy realizacji zamówień. Sama sprzedaż odbywała się przez Internet, co doprowadziło do stworzenia własnego sklepu on-line. Jednak środowiskiem, w którym właściciel najintensywniej komunikował się z potencjalnymi klientami, były fora fanów futbolu. To tam sam dowiadywał się o aktualnych tematach skupiających ultrasów, ale też w bardzo przemyślany sposób przekazywał komunikaty na temat własnych produktów.

Właściciel zdawał sobie sprawę, że jeśli chce się budować dobrą markę wśród nabywców, trzeba ustalić wysokie standardy i przestrzegać ich, tak aby odbiorcy mieli gwarancję, że ubrania firmowane PGwear będą utrzymywać swój poziom. Stąd też decyzja co do polityki cenowej, która była odzwierciedleniem wysokiej jakości materiałów oraz oryginalności wzorów. Konsekwencją wysokich cen było relatywnie niskie zainteresowania na krajowym rynku, dlatego też kolejny element wizji obejmujący swym zasięgiem rynki zagraniczne należało wprowadzić w miarę szybko. Udało się to nie tylko dzięki indywidualnym kompetencjom właściciela (dobra znajomość niemieckiego), ale też zaangażowaniu pracowników, którzy byli w stanie porozumieć się z klientami i ustalać warunki transakcji. Wejście na rynek międzynarodowy było jednak większym wyzwaniem niż przewidywano. Okazało się, że standardy prowadzenia biznesu na różnych rynkach często są dalekie od tych, które panują w Polsce. Tu kluczowe okazały się umiejętności nawiązywania kontaktów oraz zmiana relacji transakcyjnych na relacje partnerskie. Dotyczyło to przede wszystkim resellerów, czyli uczestników łańcucha dostaw, którzy otrzymywali dostawy na kraj i redystrybuowali je dla poszczególnych klientów. W krótkim czasie okazało się również, że współpracą są zainteresowani detaliści prowadzący sprzedaż dla podobnej grupy klientów na zasadach stacjonarnych. W tym przypadku konieczne okazały się osobiste wizyty u kontrahentów. Dla

¹¹ Wszystkie informacje pochodzą od właściciela i pracowników PGwear uzyskane w trakcie wywiadów indywidualnych swobodnych, przeprowadzonych przez autora.

tak małej firmy takie zagraniczne podróże oznaczały dość duże koszty, ale jednocześnie prowadziły do rozwoju sieci dystrybucyjnej. Możliwość obejrzenia, a przede wszystkim przymierzenia ubrania przed zakupem, jest niezbędnym warunkiem dla określonej grupy klientów.

Ważnym przedsięwzięciem w historii firmy, które wręcz zaskoczyło konkurentów, było wprowadzenie kolekcji jak w świecie mody. Ten zabieg, absolutnie nie wykorzystywany do tej pory przez żadną z firm dostarczających swoje produkty odzieżowe dla docelowych klientów, jakimi są ultras, spowodował dynamiczny wzrost zainteresowania marką, co przełożyło się również na wyniki sprzedażowe. Ten ruch na początku był jedynie obserwowany przez innych konkurentów, ale kiedy okazało się, że tkwi w tym znaczny potencjał, niektóre firmy zaczęły naśladować PGwear. Właściciel podchodził do tego w dość stoicki sposób, uważając, że lepiej, iż to ich naśladowają, a nie oni sami muszą podążać ścieżkami wytyczonymi przez rywali. To też pokazało, że odważne pomysły realizowane z rozmachem budują przewagę wobec rynkowych konkurentów.

Kiedy firma dość dobrze poznała swoich międzynarodowych klientów przyszedł czas na kolejny krok, a dokładniej na rozwinięcie w praktyce sloganu, odwołującego się również do odzieży noszonej na ulicy (in the street). Tym razem jednak nie chodziło już o stroje swojej stylistyką, czy też nadrukiem kojarzącą się z futbolem. Tym razem przyszedł czas na kolekcje casual, czyli ubrania na co dzień, które były jedynie sygnowane logiem PGwear. Intencja była taka, że przecież dla kibiców istnieje życie poza stadionem. Są uczniami, studentami, pracownikami, mają rodziny i przyjaciół, dlatego też mogą potrzebować zwyczajnej odzieży, a ten mały znaczek wyszyty na ubraniu, czy też umieszczony na metce będzie miał znaczenie tylko dla wtajemniczonych. Zresztą warto w tym miejscu zaznaczyć, że ten pomysł został zasugerowany właścicielowi przez samych nabywców, ale to jego decyzja, po przeanalizowaniu wszystkich za i przeciw, doprowadziła ostatecznie do wdrożenia tego rozwiązania i chociaż początki były trudne, to oferta wciąż jest poszerzana i coraz lepiej przyjmowana przez klientów. To pokazuje, że chcieć i umieć słuchać swoich odbiorców, a także bez zwłoki wprowadzać nowe rozwiązania pozwala firmom born globals być krok przed rywalami.

Za najważniejszą decyzję, jaką podjął właściciel w dotychczasowym rozwoju firmy, uznać jednak należy tą, związaną z uniezależnieniem się od podwykonawców. Był to bardzo ryzykowny krok, bowiem wiązał się z prawie dwukrotnym wzrostem zatrudnienia w zaledwie kilka miesięcy. Ryzyko było jednak skalkulowane i niezbędne w celu zachowania jakości produktów, a przede wszystkim terminowości dostaw. Był to krok w kierunku dywersyfikacji dotychczasowego profilu działalności z projektowania i sprzedaży w stronę produkcji własnych wyrobów. Konsekwencją była konieczność poniesienia kosztów wyposażenia technicznego stanowisk pracy, nawiązanie nowych kontaktów z dostawcami oraz opanowanie podstawowej wiedzy z zakresu zarządzania produkcją. To kolejne doświadczenie uwydatniło zdolność do opanowania nowych kompetencji przez właściciela. Wkrótce okazało się również, że tak niezawodny i profesjonalny partner zyskał uznanie w oczach innych podmiotów zlecających swoją produkcję firmie PGwear. Pozwoliło to na optymalne wykorzystanie posiadanych mocy produkcyjnych, a przede wszystkim obniżyć koszty związane z wytwarzaniem ubiorów pod

własną marką. To z kolei wzmocniło pozycję konkurencyjną samej firmy, bowiem z jednej strony oznaczało większe przychody przy utrzymaniu cen, a z drugiej umożliwiło elastyczne reagowanie na działania cenowe konkurentów. Niewątpliwie działanie to można zakwalifikować do głęboko zakorzenionych postaw przedsiębiorczych właściciela, bowiem nawet wbrew opiniom swoich pracowników, rozumiał potrzebę na radykalnej zmiany, dostrzegając jej strategiczne znaczenie. Jak pokazała praktyka, miał rację, przez co tylko wzmocnił pozycję PGwear na rynku.

Wnioski

Każde przedsięwzięcie biznesowe stanowi pewną niewiadomą. Niepewność ta jest jeszcze większa, jeżeli nowy podmiot wchodzi na rynek globalny pomimo swoich ograniczonych zasobów, jak jest w przypadku małych firm. W takiej sytuacji to nie skala działalności, czy też znaczne zaplecze finansowe decydują o powodzeniu firmy, ale ambitne cele i ich konsekwentna realizacja, które gwarantuje prawdziwy lider.

Niezbędne kompetencje lidera dla sukcesu w międzynarodowej skali firmy born globals to bez wątpienia umiejętność sformułowania globalnej wizji, a także jej implementacja na codzienne działania zespołu, co zapewnić może właściwą komunikację i utrzymać wysoki poziom zaangażowania. Kluczowe również są umiejętności związane z zarządzaniem procesem innowacyjnym, bowiem kreowanie nowych rozwiązań jest poniekąd stałą cechą małych firm działających na międzynarodową skalę.

Lider w born globals musi wyjść poza siedzibę firmy i budować relacje z szerokim gronem interesariuszy, które jest zależne od liczby krajów, w których prowadzona jest działalność oraz liczby i charakteru obsługiwanych klientów. Za najważniejszą umiejętność uznać jednak należy zdolność do stałego uczenia się, co jest warunkiem nie tylko przetrwania, ale przede wszystkim rozwoju, bowiem firmy born globals, z czasem mogą rozrosnąć się do większych rozmiarów, a wówczas oczekiwania stawiane przed właścicielem będą miały inny charakter, którym powinien sprostać.

Niniejsze opracowanie nie wyczerpuje tematu. Wręcz jest niejako namiastką w poszukiwaniu odpowiedzi, w którą stronę powinni zmierzać właściciele małych firm działających na rynkach zagranicznych, aby optymalnie wykorzystać szanse pojawiające się na światowych rynkach.

BIBLIOGRAFIA

F.-F. Cotae, *Looking at the Link between Leadership, Organizational Learning and the Internationalization Sigmoid*, *Global Management Journal*, Vol. 2, Issue 1, 2010.

L.Danik, I.Kowalik, *Success factors and development barriers perceived by the Polish born global companies. Empirical study results*, *Journal for East European Management Studies*, Vol. 20, Issue 3, 2015.

M.Gladwell, *Dawid i Goliat. Jak skazani na niepowodzenie mogą pokonać gigantów*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2014.

B. Hagen, A. Zucchella, *Born Global or Born to Run? The Long-Term Growth of Born Global Firms*, Management International Review, Issue 4, 2014.

M.W. Rennie, *Born Global*, The McKinsey Quarterly, No 4, 1993.

S.-L.Yen, T.Chun, *The Study on the Relevance Between the Extent of the Japanese Family Business Founder's Leadership Style and Internationalization*, The International Journal of Organizational Innovation, Vol 9, No 3, 2017.

KONKURENCYJNOŚĆ PORTU MORSKIEGO W KŁAJPEDZIE

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena konkurencyjności portu morskiego w Kłajpedzie w obecnych warunkach dynamicznie rozwijającej się ekspansji handlu międzynarodowego. Analiza opisowa portu pozwoliła wykazać jego znaczenie dla rozwoju gospodarki litewskiej. Porównawcza analiza konkurencyjności została przeprowadzona głównie na tle portów wschodniego wybrzeża Morza Bałtyckiego. Pozwoliło to dowieść postawioną w artykule tezę o najistotniejszej konkurencji dla Kłajpedy ze strony portu w Rydze. Sprowadza się to do konieczności zapewnienia dywersyfikacji geograficznej ładunków (uniezależniając się tym samym od Rosji) i podniesienia konkurencyjności portu opartej głównie na stanie infrastruktury, suprastruktury i jakości połączeń z zapleczem transportowo-magazynowym w głębi lądu.

COMPETITIVENESS OF THE SEAPORT OF KLAIPEDA

Summary

The aim of the article is to assess the competitiveness of the seaport in Klaipeda under the current conditions of the rapidly expanding international trade. Descriptive analysis of the port has proved its importance for the development of the Lithuanian economy. The comparative analysis of competitiveness was conducted mainly against the other East Baltic seaports. The research has proved the port of Riga to be the main competitor of Klaipeda seaport, thus supporting the thesis of the article. Therefore, it is essential to ensure geographic diversification of cargo (thus becoming independent of Russia) and to improve the competitiveness of the port, mainly based on the condition of infrastructure and suprastructure and the quality of connections with inland transport and storage facilities.

Keywords: seaport, investment in infrastructure, Eastern coast of the Baltic Sea

Wstęp

W obecnych warunkach dynamicznie rozwijającego się otoczenia, w szczególności ekspansji handlu międzynarodowego, głównym priorytetem strategii działania portów morskich powinno być zapewnienie konkurencyjności, co może być rozumiane jako zdolność adaptacji do zmian zachodzących i, co często jest ważniejsze, do działań symptomatycznych popartych niekiedy również intuicją profesjonalną. W związku z tym konieczność bycia konkurencyjnym jest wkomponowana w wizję portu morskiego w Kłajpedzie, która, patrząc z wyprzedzeniem do 2030 r., rysuje scenariusz portu jako nowoczesnego, stabilnego, bezpiecznego i przyjaznego dla środowiska kompleksu transportowo-przemysłowego, zdolnego do przyjęcia statków o parametrach Baltmax², obsługującego nie mniej niż 15% udziału

¹ mgr Ernest Ginc - Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie.

² Nazwa oznacza statek o maksymalnych parametrach, jaki może działać na Morzu Bałtyckim, co jest uwarunkowane przede wszystkim parametrami cieśniny Wielki Belt, przez którą do Bałtyku może obecnie wpłynąć statek o maksymalnym zanurzeniu 15 m, szerokości ok. 68 m i długości ok. 400 m.

ładunków w portach morskich wschodniego wybrzeża Morza Bałtyckiego³. Zakłada się tym samym rozwój portu w Kłajpedzie w zgodzie z podstawowymi celami polityki państwa w zakresie transportu i tranzytu. Poza tym podkreśla się zwiększenie atrakcyjności przedsiębiorczej i turystycznej, przyczyniając się do wzrostu udziału w tworzeniu krajowej wartości dodanej⁴.

Współczesne rynki usług transportowych charakteryzuje konkurencja o zróżnicowanym zasięgu. Płaszczyzny rywalizacji dotyczą konkurencji pomiędzy portami położonymi w odrębnych regionach geograficznych (np. Morza Adriatyckiego, Czarnego i Bałtyckiego), znajdującymi się w różnych państwach lub w tym samym państwie. Konkurencja występuje także wśród samych operatorów portowych, którzy działają w tym samym lub w różnych portach morskich. Trzeba też dodać, że porty morskie częstokroć konkurują o ładunki z innymi gałęziami transportu, które stanowią alternatywę w wyborze tras przewozowych, co wiąże się najczęściej ze skróceniem czasu dostawy. Podkreśla się jednakże, że obecny wymiar konkurencji pomiędzy portami morskimi coraz częściej podporządkowuje się wzrostowi znaczenia lądowo-morskich łańcuchów transportowych, gdzie na znaczeniu nabiera powiązanie portu z zapleczem logistycznym wewnątrz ładu⁵.

Dyrekcja państwowego portu morskiego w Kłajpedzie, mając na względzie znaczenie istniejących aspektów walki konkurencyjnej na rynku międzynarodowych przewozów drogą morską, w dokumentach strategicznych podkreśla ukierunkowanie działań zmierzających sprostaniu konkurencji głównie ze strony portów morskich znajdujących się w bezpośrednim sąsiedztwie. Porty morskie wschodniego wybrzeża Morza Bałtyckiego dyktują obecnie rozwój Kłajpedy, tym samym stymulując działania inwestycyjne w infrastrukturę. Celowa jest zatem analiza konkurencyjności portu morskiego w Kłajpedzie na tle portów morskich tego regionu. Wydaje się też, że największymi konkurentami Kłajpedy są porty łotewskie, co należy przyjąć za hipotezę badawczą niniejszego artykułu.

1. Działalność inwestycyjna portu morskiego w Kłajpedzie

W zasadzie o znaczeniu Kłajpedy jako portu morskiego i tym samym „okna w świat” dla gospodarki litewskiej można mówić jedynie po powstaniu kłajpedzkim w 1923 r.⁶ Lata 1924-1938 uznaje się za okres rozkwitu portu, gdyż Kłajpeda zmieniła swój wizerunek z portu drzewnego ze znikomym zapleczem infrastruktury w port morski, w którym przeładunki produktów rolnych, drewna i zwierząt hodowlanych sięgały już blisko pół miliona ton rocznie, a całkowite zdolności przeładunkowe portu wyrosły do ok. 2 mln ton rocznie⁷. Wartość

³ *Misija, vizija* [online] <http://www.portofklaipeda.lt/misija-veiklos-kryptys-tikslai-ir-kt> [dostęp: 25.08.2017].

⁴ *Ibidem*.

⁵ H. Klimek, *Funkcjonowanie rynków usług portowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, s. 198.

⁶ W. Mawhood (tłum. B. Chmielewski), *Od Memla do Kłajpedy: 94 lata po litewskim przewrocie* [online] <http://przekladbaaltycki.pl/4136,memla-klajpedy-94-lata-litewskim-przewrocie.html> [dostęp: 6.08.2017].

⁷ V. Vareikis, *Istorija: rekonstrukcijos darbai Klaipėdos poste* [online] <http://www.ve.lt/naujienos/klaipeda1/klaipeda/istorija-rekonstrukcijos-darbai-klaipedos-uoste-1250159> [dostęp: 6.08.2017].

inwestycji infrastrukturalnych w ciągu minionych piętnastu lat oszacowano na kwotę ok. 42 mln litów⁸. II wojna światowa zupełnie odmieniła oblicze portu, który poważnych inwestycji doczekał się dopiero po odzyskaniu przez Litwę niepodległości. W 1991 r. zgodnie z państwowym zarządzeniem utworzono Dyрекcję Portu w Kłajpedzie, a po roku portowi nadano statut państwowego portu morskiego⁹. Zgodnie z ustawą regulującą funkcjonowanie i rozwój portu, przyjętą w 1996 r.¹⁰, własnością państwową bez możliwości prywatyzacji objęto akwatorium i obszar lądowy portu, urządzenia hydrotechniczne, kanały i pozostałą infrastrukturę portową.

Pierwsze inwestycje finansujące utrzymanie i rozwój infrastruktury portowej w niepodległej Litwie były znikome (ok. 300 tys. EURO w 1993 r.), chociaż ich wielkość w ciągu kilku najbliższych lat szybko narastała i już w 1997 r. wyniosła 27,5 mln EURO. Dalsze lata charakteryzują się falami inwestycyjnymi o zmiennej amplitudzie, gdzie wyróżnić należy okresy intensyfikacji wydatków w latach 2001-2002, 2007-2008 oraz 2011-2013 (por. Wykres 1). Rekordowy poziom nakładów infrastrukturalnych zanotowano w 2013 r., kiedy to zainwestowano ponad 87 mln EURO. Można też przypuszczać, że najbliżsi konkurencji z ogromnym niepokojem przyglądają się prognozie na lata 2017-2020, wynikającej z zatwierzonego w końcu 2016 r. planu działań strategicznych portu morskiego w Kłajpedzie. W ciągu czterech lat przewiduje się inwestycje na łączną kwotę ok. 405 mln EURO, które będą przeznaczone na podniesienie konkurencyjności w akwenie wschodniego wybrzeża Bałtyku, w tym m.in. na prace pogłębiające akwatorium portu, dostosowanie nadbrzeży do obsługi większej ilości ładunków, rozwój infrastruktury łączącej transport morski z kolejowym i samochodowym¹¹.

Od lat podkreślana przez kierownictwo portu zasadność zwiększenia wydatków inwestycyjnych na infrastrukturę doczekała się „światła dziennego” (przynajmniej w postaci planowanych inwestycji na lata 2017-2020). Wiadomo, że inwestycje przynoszą zwrot po określonym czasie i to właśnie wyróżnia inwestycje w infrastrukturę portową w Kłajpedzie, bowiem opłacają się one już po upływie 2-3 lat¹². Naturalnym zjawiskiem jest więc zainteresowanie inwestorów prywatnych, którzy lokując swój kapitał, przyczyniają się do rozwoju portu.

⁸*Klaipėdos uosto istorijos akcentai* [online] <http://www.portofklaipeda.lt/istorija> [dostęp: 6.08.2017].

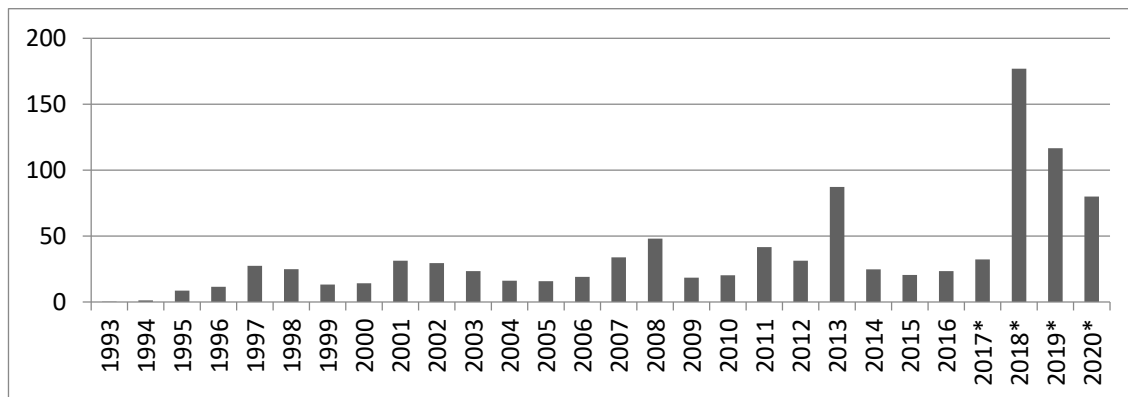
⁹*Valstybės įmonė Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcija* [online] <http://www.portofklaipeda.lt/apie-uosto-direkcija> [dostęp: 6.08.2017].

¹⁰Lietuvos Respublikos Klaipėdos valstybinio jūrų uosto įstatymas, 1996 m. gegužės 16 d., Nr. I-1340, Vilnius. (Wraz z późniejszymi zmianami).

¹¹VĮ Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcija, 2016 m. Veiklos ataskaita, Klaipėda 2017 m., s. 14.

¹²*Klaipėdos uostas – pasirinkimą kelią*, VĮ Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcija, Klaipėda 2015, s. 3.

Wykres 1. Inwestycje infrastrukturalne Dyrekcji Państwowego Portu Morskiego w Klaipędzie w latach 1993-2016 oraz prognoza na lata 2017-2020, mln EURO



* planowane inwestycje

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Klaipėdos valstybinio jūrų uosto ekonominė ir socialinė reikšmė Klaipėdos miestui, regionui ir Lietuvos valstybei studija*, Lietuvos laisvosios rinkos institutas (LLRI), Klaipėdos Universitetas, Ekonominės konsultacijos ir tyrimai, Vilnius 2005, s. 37; *2011-2016 metų veiklos ataskaitos*, VĮ Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcija, Klaipėda 2012-2017; V. Matutis, *Klaipėdos uosto investicijų sąryšis su krova – tiesioginis* [online] <http://klaipeda.diena.lt/naujienos/klaipeda/miesto-pulsas/klaipedos-uosto-investiciju-sarysis-su-krova-tiesioginis-427370> [dostęp: 8.08.2017]; *Klaipėdos uosto direkcija investicijoms jau skyrė 233 mln. Lt* [online] <http://www.15min.lt/verslas/naujiena/transportas/klaipedos-uosto-direkcija-investicijoms-jau-skyre-233-mln-lt-667-356765> [dostęp: 5.08.2017]; D. Bikauskaitė, *Šiomet investicijų į infrastruktūrą bus mažiau* [online] <http://www.ve.lt/naujienos/jura/siomet-investiciju-i-infrastruktura-bus-maziau-1427292/> [dostęp: 12.08.2017].

Wykazane zostało, że 1 EURO inwestycji Dyrekcji Portu w infrastrukturę przyciąga od 2 do 3 EURO prywatnego kapitału finansującego rozwój suprastruktury portu, obejmującej m.in. urządzenia i technologie przeładunkowe, magazyny i place składowe łącznie z wyposażeniem, technologie informatyczne¹³. Ogół bezpośrednich inwestycji zagranicznych w okręgu kłajpedzkim ocenia się na wartość ok. 1,2 mld EURO, co stanowi blisko 1/10 sumy krajowych BIZ. Istnieje dość duża koncentracja inwestycji zagranicznych w ujęciu geograficznym, bowiem ponad 65% BIZ w okręgu kłajpedzkim pochodzi z pięciu państw świata, a mianowicie z Danii (ok. 18%), Cypru (ok. 15%), Niemiec (ok. 14%), Szwajcarii (ok. 9%) i USA (ok. 9%)¹⁴. Zdecydowana większość kapitału zagranicznego wspiera rozwój działalności podmiotów gospodarczych korzystających z usług świadczonych w porcie. Warto odnotować, że krajowe i zagraniczne przedsiębiorstwa, bezpośrednio lub pośrednio związane z portem, zatrudniają ok. 58 tys. pracowników, wytwarzają łącznie 6,24% krajowej wartości dodanej¹⁵.

Jednym z kluczowych zadań portowych inwestycji infrastrukturalnych jest powiększenie zdolności przepustowych portu, na którą się składa wydajność urządzeń przeładunkowych,

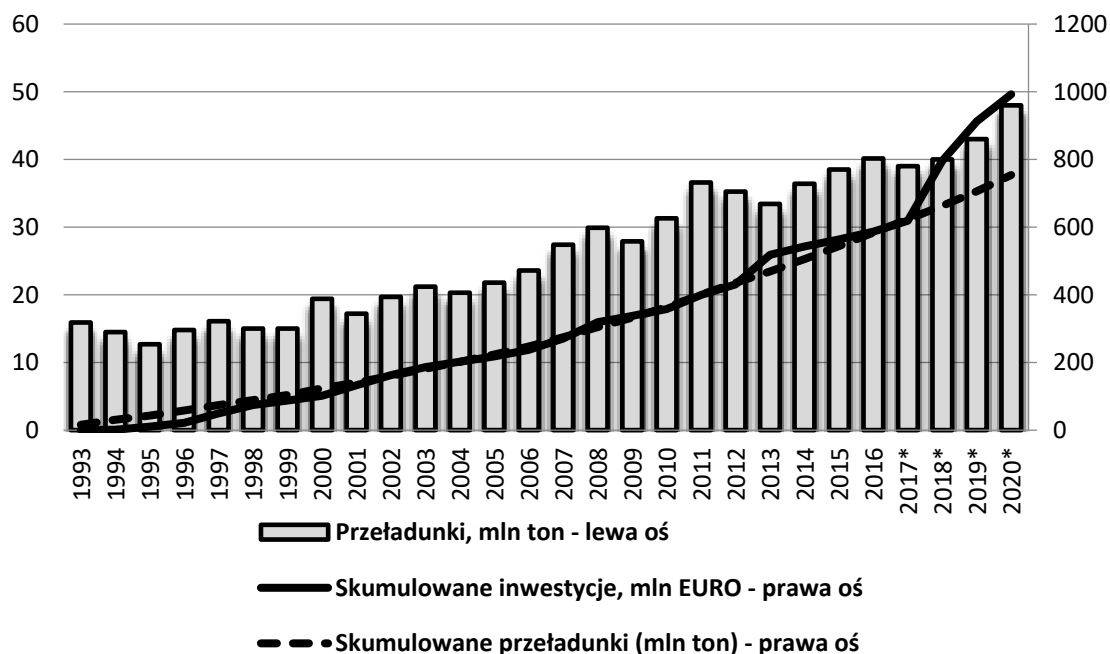
¹³*Klaipėdos valstybinio jūrų uosto ...*, op. cit., s. 35-36.

¹⁴ Dane za 2015 r., Internetowa baza danych Departamentu Statystyki Republiki Litewskiej [online] <http://osp.stat.gov.lt/rodikliai39> [dostęp: 16.08.2017].

¹⁵*Klaipėdos uosto naudą atskleidė mokslinė studija* [online] <http://www.portofklaipeda.lt/news/5025/569/Klaipedos-uosto-nauda-atskleide-moksline-studija> [dostęp: 16.08.2017].

przepustowość stanowisk statkowych, zdolność składowa portu, przepustowość toru wejściowego do portu, przepustowość linii kolejowych, zdolność przeładunkowa środków transportu zaplecza¹⁶. Wszystkie te elementy mają zapewnić zwiększenie przeładunku towarów, które mocno korelują z wielkością wydatków infrastrukturalnych. Obserwować to można wyraźnie chociażby na podstawie wielkości skumulowanych dotyczących wielkości przeładunków oraz poniesionych nakładów inwestycyjnych (patrz Wykres 2).

Wykres 2. Wielkość przeładunków w porcie Kłajpeda na tle infrastrukturalnych wydatków inwestycyjnych w latach 1991-2016 oraz prognoza na lata 2017-2020.



Źródło: jak na Wykresie 1 oraz *Klaipėdos valstybinio jūrų uosto 2011 metų krovos darbų ataskaita*, VĮ Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcija, Klaipėda 2012, s.6.

Powyższy wykres jednoznacznie potwierdza, że portowe inwestycje infrastrukturalne generują potok przeładunków, a te z kolei na zasadzie sprzężenia zwrotnego wywierają presję inwestycyjną. Oczywiście jest też, że efekty inwestycji w postaci zwiększonej wielkości masy obsługiwanych towarów są widoczne dopiero po upływie dwóch-trzech lat i budują fundament przyszłych przeładunków. Często jest tak, że realizacja jednych inwestycji uwarunkowana jest finalizacją pewnych etapów inwestycyjnych w okresie wcześniejszym. Można więc badany okres niespełna 30 lat podzielić na pewne podokresy, które są widoczne w postaci rozchodzących się linii odpowiadających wielkościom skumulowanym przedstawionym na wykresie. W ten sposób możliwe jest doszukanie się pewnej analogii trzech wariantów rozwoju transportu w stosunku do potrzeb gospodarki (wyrzedzający, opóźniony i zmienny rozwój

¹⁶ I. Kotowska, *Zdolność przepustowa jako element konkurencyjności portu morskiego*, [w:] *Logistyka*, nr 4/2010.

transportu w stosunku do potrzeb gospodarki)¹⁷. Do 2001 r. mamy poniekąd opóźnione finansowanie infrastruktury, kiedy to roczne doładowania inwestycyjne nabierają właściwego tempa, przekraczając w 2001 r. poziom 30 mln EURO, co powoduje lekki 8% wzrost przeładunków w 2001 r. w porównaniu z 1993 r. Niemalże pokrywające się linie wykresu od 2002 r. do 2012 r. oznaczają ciągle dostosowywanie się inwestycji do zapotrzebowania na rosnące przeładunki. Dzięki poczynionemu w 2013 r. rekordowemu finansowaniu infrastruktury portowej można mówić o wyprzedzającym rozwoju, który stał się impulsem wzrostu ilości obsługiwanych ładunków w ciągu najbliższych lat i osiągnięciu w 2016 r. najlepszego rezultatu w historii portu rzędu 40 mln ton. Skala zaplanowanych inwestycji na lata 2017-2020 ma stać się motorem gwałtownego wzrostu portu, co ma w rezultacie odbić się na podniesieniu konkurencyjności Kłajpedy we wschodniej części basenu Morza Bałtyckiego.

2. Kłajpeda na tle portów morskich wschodniego wybrzeża Morza Bałtyckiego

Trudno mówić o znaczeniu portu w Kłajpedzie na tle przewozu ładunków drogą morską w całej Unii Europejskiej. Ze skromnym udziałem ok. 1% ogółu masy towarowej przeładowywanej w portach europejskich w 2015 r. Kłajpeda może poszczycić się jedynie wskaźnikiem średniego tempa wzrostu ładunków, bowiem ich przyrost w latach 2002-2015 wyniósł średnio 5,3% rocznie, ustępując jedynie przewozom morskim Słowenii z wartością 6% w skali roku (dla porównania średnie tempo wzrostu masy towarowej w portach Unii Europejskiej wyniosło 1,05%)¹⁸. Natomiast bezpośrednią konkurencją, stanowiącą jednocześnie siłę napędową rozwoju Kłajpedy, są porty morskie położone na wschodnim wybrzeżu Morza Bałtyckiego (patrz Rysunek 1). Wśród dwunastu podstawowych portów tego regionu sześć portów znajduje się w Rosji (Ust Luga, Primorsk, Sankt Petersburg, Wysock, Wybörg i Kaliningrad, w tym pięć pierwszych w Zatoce Fińskiej), trzy na Łotwie (Ryga, Ventspils i Liepoja), dwa na Litwie (Kłajpeda i Butinge) i jeden w Estonii (Tallin). Według danych za 2016 rok przeładunki w portach rosyjskich stanowiły blisko 2/3 wszystkich przeładunków w danym regionie, łotewskich – 17%, litewskich – 13% i estońskim – 5%. Do największych portów wschodniego wybrzeża Bałtyku zalicza się Ust Lugę, gdzie przeładowuje się ok. 1/4 morskiej masy towarowej regionu, Primorsk (18% przeładunków), Sankt Petersburg (13%), Kłajpedę (11%) i Rygę (10%). Udział pozostałych siedmiu portów nie przekracza 5% (por. Tabela 1).

¹⁷ K. Wojewódzka-Król, R. Rolbiecki, *Infrastruktura transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 33.

¹⁸ Obliczenia własne na podstawie *Maritime ports freight and passenger statistics* [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Maritime_ports_freight_and_passenger_statistics [dostęp: 31.08.2017].

Rysunek 1. Mapa podstawowych portów morskich wschodniego wybrzeża Morza Bałtyckiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie [online] <http://www.maps.google.com> [dostęp: 14.08.2017].

Tabela 1. Przeladunki w portach morskich wschodniego wybrzeża Morza Bałtyckiego w latach 2010-2016, mln ton (udział %)

Port	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
Ust Luga (Rosja)	12	4%	23	7%	47	13%	63	18%	76	21%	88	24%	93	25%
Primorsk (Rosja)	78	25%	75	22%	75	21%	64	18%	54	15%	60	16%	64	18%
Sankt Petersburg (Rosja)	58	19%	60	18%	58	16%	58	16%	61	17%	52	14%	49	13%
Klaipeda (Litwa)	31	10%	37	11%	35	10%	33	9%	36	10%	39	10%	40	11%
Butinge (Litwa)	9	3%	9	3%	9	2%	9	3%	7	2%	9	2%	9	3%
Ryga (Łotwa)	30	10%	34	10%	36	10%	35	10%	41	11%	40	11%	37	10%
Tallin (Estonia)	37	12%	36	11%	29	8%	28	8%	28	8%	22	6%	20	5%
Ventspils (Łotwa)	25	8%	28	8%	30	9%	29	8%	26	7%	23	6%	19	5%
Vysock (Rosja)	15	5%	13	4%	14	4%	16	5%	17	5%	17	5%	17	5%
Kaliningrad (Rosja)	14	4%	13	4%	13	4%	14	4%	14	4%	13	3%	12	3%
Liepaja (Łotwa)	4	1%	5	1%	7	2%	5	1%	5	1%	6	2%	6	2%
Vyborg (Rosja)	1	0%	1	0%	1	0%	2	0%	2	0%	2	0%	1	0%
Razem	314		335		354		355		368		369		368	

Źródło: 2011-2016 metų veiklos ataskaitos, VĮ Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcija, Klaipėda 2012-2017.

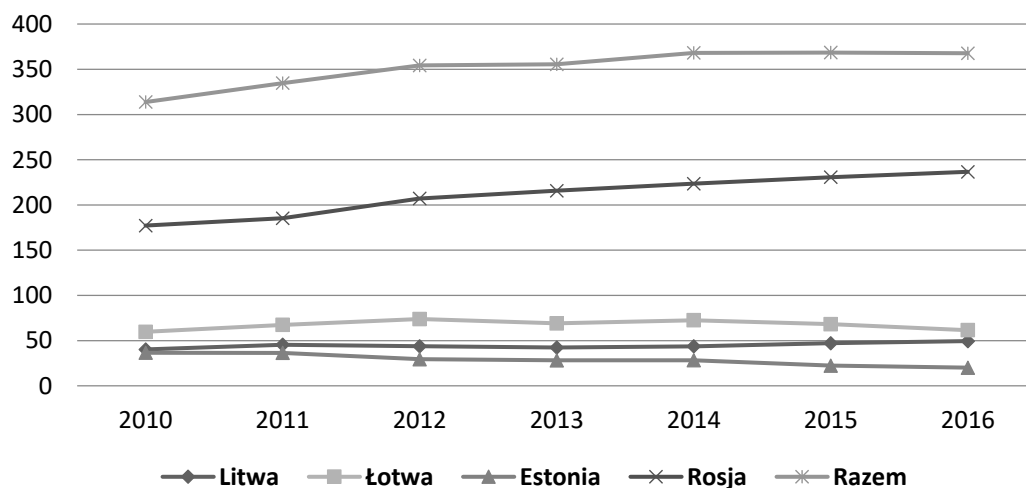
Do najbardziej istotnych zmian, które można zaobserwować, poddając analizie dane przedstawione w powyższej tabeli, można zaliczyć:

- od 2014 r. na pozycję lidera regionu wkracza port morski Ust Luga, który przejmując masę ładunków z sąsiednich portów macierzystych oraz portów estońskich i łotewskich, przoduje pod względem tempa wzrostu przeladunków (ponad 40% przyrost roczny w badanym okresie),

- w badanym okresie 2010-2016 przyrosty masy przeładowywanych towarów odnotowano w Ust Ludze (o 82 mln t, czyli blisko ośmiokrotny wzrost), Kłajpedzie (o 9 mln t, czyli o 28%), Rydze (o 7 mln t, czyli o 22%), Vysocku (o 2 mln t, czyli 16%), Liepoji (o 1 mln t, czyli o 30%),
- w badanym okresie 2010-2016 spadek masy przeładowywanych towarów obserwowano w Tallinie (o 17 mln t, czyli o 45%), Primorsku (o 13 mln t, czyli o 17%), Sankt Petersburgu (o 9 mln t, czyli o 16%), Ventpilsie (o 6 mln t, czyli o 24%), Kaliningradzie (o 2 mln t, czyli o 15%),
- wśród portów nierosyjskich największa rywalizacja o ładunki występuje pomiędzy portami Kłajpedy, Rygi, Tallina i Ventpils, chociaż w ostatnich latach, z uwagi na znaczny spadek przeładunków w Tallinie i Venspils, głównymi rywalami pozostają Kłajpeda i Ryga.

W ciągu ostatnich kilku lat w obrębie obszaru wschodniego wybrzeża Morza Bałtyckiego zarysowuje się tendencja stabilizacji ogólnych przewozów ładunków drogą morską (por. ostatni wiersz Tabeli 1). Niemniej jednak trwa ostra rywalizacja wewnętrzna niemal o każdą tonę towarów, podczas której trudno się oprzeć działaniom politycznym Rosji konsekwentnie przejmującej ładunki przepływów morskich Bałtyku do macierzystych portów. Najbardziej na tym traci Estonia (spadek z 37 mln ton w 2010 r. do 20 mln ton w 2016 r., czyli spadek o 45%), na drugim miejscu jest Łotwa (wzrost z 60 mln ton w 2010 r. do 62 mln ton w 2016 r, czyli wzrost o 3%), natomiast tylko Litwie udaje się utrzymać znaczącą wzrostową tendencję, czego wyrazem jest wzrost przeładunków morskich z 40 mln ton w 2010 r. do 49 mln ton w 2016 r., czyli wzrost o 23% (por. Wykres 3).

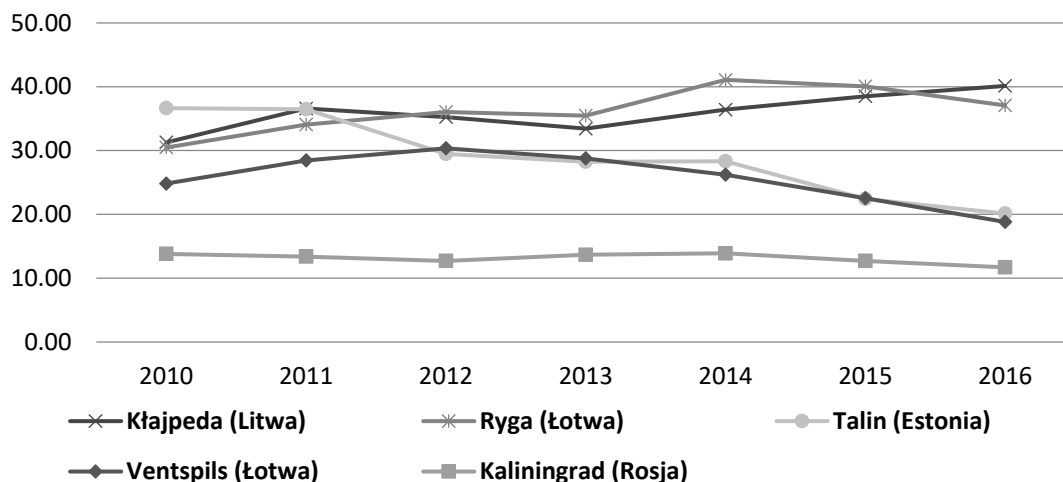
Wykres 3. Wielkość przeładunków morskich w poszczególnych krajach wschodniego wybrzeża Bałtyku w latach 2010-2016, mln ton



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Tabeli 1.

Tak czy inaczej, biorąc pod uwagę jednostki portowe, kierownictwo Kłajpedy widzi największą konkurencję wśród najbliższych sąsiadów. Jeżeli jeszcze stosunkowo niedawno, bo w 2010 r., przeładunki w Kłajpedzie były zbliżone do takich portów jak Ryga, Tallin i Ventspils, to w 2016 r. widzimy zmianę w danym segmencie międzynarodowego przepływu towarów, czego wyrazem jest wzrost Kłajpedy i Rygi, wyraźną recesję w Talinie i Ventspils. Zaliczany do najbliższych sąsiadów port w Kaliningradzie, wbrew zapowiedzi ze strony rosyjskiej, nie potrafi znacząco wpłynąć na przeładunki w Kłajpedzie (patrz Wykres 4).

Wykres 4. Przeładunki w portach morskich stanowiących najbliższą konkurencję dla Kłajpedy w latach 2010-2016, mln ton



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Tabeli 1.

Wnioski

W podsumowaniu analizy podjętej w artykule problematyki w pierwszej kolejności należy zaznaczyć znaczenie portu morskiego w Kłajpedzie dla gospodarki litewskiej, co przejawia się chociażby w kreowaniu miejsc pracy, przyciąganiu rodzimego i zagranicznego kapitału oraz pomnażaniu krajowej wartości dodanej. Widać w tym rolę polityki inwestycyjnej kierownictwa portu aktywnie wspieranej (szczególnie w ostatnich latach) przez państwo i inwestorów zagranicznych, czego wynikiem jest intensywny rozwój zaplecza infrastruktury i suprastruktury portowej. Dzieje się to w warunkach dość agresywnej polityki konkurencyjnej ze strony Rosji, która aktywnie promuje porty macierzyste, co jest zresztą naturalnym zjawiskiem. Wycofanie, a raczej przekierowanie do własnych portów, ładunków stanowiących obrót handlowy Rosji z resztą świata odbywający się przez Morze Bałtyckie, w rezultacie prowadzi do głębokiej stagnacji w portach bałtyckich, szczególnie w portach estońskich. Można zauważyć, że wśród 12 portów wschodniego wybrzeża Bałtyku tylko dwa porty (pomijając porty rosyjskie) – Ryga i Kłajpeda – potrafią utrzymać ok. 10% udział przeładunków w danym regionie. Niemniej

jednak należy zaznaczyć, że ich rozwój cechuje ostra konkurencja, biorąca się chociażby z przyczyny niedużej odległości (Ryga od Kłajpedy jest odległa ok. 230 km w linii prostej), kiedy to przewoźnicy mają do wyboru dwa porty o zbliżonych parametrach. Dlatego też w przypadku Kłajpedy ważne jest zapewnienie dywersyfikacji geograficznej ładunków (uniezależniając się tym samym od Rosji) i podniesienie konkurencyjności portu opartej głównie na stanie infrastruktury, suprastruktury i jakości połączeń z zapleczem transportowo-magazynowym w głębi ładu.

BIBLIOGRAFIA

- Internetowa baza danych Departamentu Statystyki Republiki Litewskiej [online] <http://osp.stat.gov.lt/rodikliai39> [dostęp: 16.08.2017].
- Klaipėdos uostas – pasirink patikimą kelią, VĮ Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcija, Klaipėda 2015.
- Klaipėdos uosto istorijos akcentai [online] <http://www.portofklaipeda.lt/istorija> [dostęp: 6.08.2017].
- Klaipėdos uosto naudą atskleidė mokslinė studija [online] <http://www.portofklaipeda.lt/news/5025/569/Klaipedos-uosto-nauda-atskleide-moksline-studija> [dostęp: 16.08.2017].
- Klimek H., *Funkcjonowanie rynków usług portowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.
- Kotowska I., *Zdolność przepustowa jako element konkurencyjności portu morskiego*, [w:] *Logistyka*, nr 4/2010.
- Lietuvos Respublikos Klaipėdos valstybinio jūrų uosto įstatymas, 1996 m. gegužės 16 d., Nr. I-1340, Vilnius. (Wraz z późniejszymi zmianami).
- Maritime ports freight and passenger statistics* [online] http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Maritime_ports_freight_and_passenger_statistics [dostęp: 31.08.2017].
- Mawhood W. (tłum. Chmielewski B.), *Od Memla do Kłajpedy: 94 lata po litewskim przewrocie* [online] <http://przegladbaltycki.pl/4136,memla-klajpedy-94-lata-litewskim-przewrocie.html> [dostęp: 6.08.2017].
- Misija, vizija* [online] <http://www.portofklaipeda.lt/misija-veiklos-kryptys-tikslai-ir-kt> [dostęp: 25.08.2017].
- Valstybės įmonė Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcija* [online] <http://www.portofklaipeda.lt/apie-uosto-direkcija> [dostęp: 6.08.2017].
- Vareikis V., *Istorija: rekonstrukcijos darbai Klaipėdos poste* [online] <http://www.ve.lt/naujienos/klaipeda1/klaipeda/istorija-rekonstrukcijos-darbai-klaipedos-uoste-1250159> [dostęp: 6.08.2017].
- VĮ Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcija, 2016 m. Veiklos ataskaita, Klaipėda 2017 m., s. 14.
- Wojewódzka-Król K., Rolbiecki R., *Infrastruktura transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.

Część IV

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W GLOBALIZUJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

KIERUNKI PRZEMIAN POLITYKI REGIONALNEJ UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 1957-2000 (CZEŚĆ I)

Streszczenie

Polityka regionalna Unii Europejskiej stanowi jeden z ważniejszych obszarów oddziaływania na rozwój społeczno-gospodarczy Wspólnoty. Wobec obszerności zagadnienia kwestie przemian w sferze unijnej polityki regionalnej autor postanowił zobrazować w dwóch oddzielnych częściach. Pierwsza, obejmująca lata 1957-2000, stanowi przedmiot rozważań podjętych w niniejszym artykule. Druga, obejmująca okres po 2000 roku, zostanie zaprezentowana w kolejnej, ukazującej się cyklicznie publikacji Wydziału Ekonomiczno-Informatycznego Uniwersytetu w Białymstoku.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie najistotniejszych zmian, jakie zaszły w europejskiej polityce regionalnej w latach 1957–2000. W opracowaniu podjęto próbę przedstawienia najważniejszych faktów mających miejsce w trakcie ewolucji unijnej polityki regionalnej. Posłużono się przy tym głównie metodą analizy opisowej. Przedstawione informacje uzyskano dzięki weryfikacji dostępnej literatury przedmiotu oraz dokumentów programowych poświęconych zagadnieniom polityki regionalnej Unii Europejskiej.

DIRECTIONS OF REGIONAL POLICY TRANSFORMATIONS OF THE EUROPEAN UNION IN THE YEARS 1957-2000 (PART 1)

Summary

Regional policy of the European Union is one of the most important areas of influencing the social and economic development of the Community. Because of the vastness of the material, the author presents issues of changes in the EU regional policy realm in two separate parts. The first, covering the years 1957-2000, is the subject of considerations in this article. The second, covering the period after 2000, will be presented in the next, periodical publication of the Faculty of Economics and Informatics of the University of Białystok.

The aim of this article is to identify the most important changes that took place in European regional policy in the years 1957-2000. In this study an attempt has been made to present the most important facts occurring during the evolution of EU regional policy. The descriptive analysis method is mainly used here. The presented information was achieved through verification of the available literature of the subject and the program documents dedicated to the issues of regional policy of the European Union.

Keywords: region, the European regional policy, Union funds, Community initiatives, objectives of the EU regional policy

¹ Dr Tomasz Dębowski, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

Wstęp

Zagadnienie ewolucji polityki regionalnej Unii Europejskiej było niejednokrotnie prezentowane w literaturze przedmiotu. Stanowi ono istotny punkt odniesienia do zrozumienia kształtu, w jakim polityka ta funkcjonuje obecnie. Kwestię genezy unijnej polityki regionalnej (spójności) poruszali w swoich publikacjach m.in. I. Pietrzyk, D. Czykier-Wierzba, K. Głąbicka i M. Grewiński, T. Dorożyński, T.G. Grosse, M. Smętkowski, E. Happacher i inni.

W literaturze istnieje zgodność co do faktu, iż rozwój polityki regionalnej Unii Europejskiej przebiegał w sposób ewolucyjny i odbywał się etapami. Zauważalne są jednak różnice w uwidocznianiu liczby występujących etapów rozwojowych. Na przykład E. Happacher wskazuje na trzy etapy, K. Głąbicka i M. Grewiński - na pięć, a z kolei T. Dorożyński - na sześć. Taki stan rzeczy wynika głównie z prezentowania stanowisk w różnym czasie (daty publikacji naukowych), co z oczywistych względów powoduje pominięcie etapów ostatnich - współczesnych. Uwidocznione w opracowaniach różnice nie wpływają jednak w jakikolwiek sposób na rzetelność i obiektywizm przedstawianych faktów historycznych.

Realizacja polityki regionalnej przebiega w sposób ciągły, tworząc coraz nowszą historię. Aktualne podejście do retrospektywnej prezentacji tego procesu skłania do wyróżnienia siedmiu etapów rozwojowych. Etapy rozwoju polityki regionalnej Unii Europejskiej przedstawia tabela 1.

Tabela 1 Etapy rozwoju unijnej polityki regionalnej

Etapy	Nazwa etapu	Lata
Etap I	Początki wspólnej polityki regionalnej	1957-1975
Etap II	Rozwój wspólnotowej polityki regionalnej	1976-1985
Etap III	Wielka Reforma polityki regionalnej	1986-1993
Etap IV	Udoskonalenie sposobów funkcjonowania funduszy strukturalnych	1994-1999
Etap V	Europejska polityka regionalna w perspektywie rozszerzenia	2000-2006
Etap VI	Europejska polityka regionalna lat 2007-2013	2007-2013
Etap VII	Współczesna polityka regionalna	2014-2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Głąbicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2003, s. 35-50 oraz T. Dorożyński, *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012, s. 87.

W niniejszym artykule, z uwagi na ograniczoność tekstową opracowania, analiza kierunków zmian w europejskiej polityce regionalnej obejmuje etapy I-IV, tj. okres od 1957 do 2000 roku.

1. Etap I - początki wspólnej polityki regionalnej (1957-1975)

Początków europejskiej polityki regionalnej należy doszukiwać się w drugiej połowie XX wieku. W 1957 roku zostały podpisane Traktaty Rzymskie ustanawiające dwie Wspólnoty Europejskie - Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG) oraz Europejską Wspólnotę Energii Atomowej (Euratom). Podpisanie Traktatów Rzymskich było poprzedzone szerokim dyskursem na temat ewentualnego uwzględnienia w zapisach traktatowych zagadnień poświęconych potrzebie prowadzenia wspólnej polityki regionalnej na terytorium integrujących się gospodarczo państw. W raporcie belgijskiego ministra spraw zagranicznych Paula-Henri Speeka, kierującego Międzyrządowym Komitetem odpowiedzialnym za przygotowanie Traktatów Rzymskich, znalazły się zalecenia dotyczące rozwijania wspólnotowej polityki regionalnej. Jednakże w przyjętych rozwiązaniach traktatowych zaleceń owych ostatecznie nie uwzględniono².

Traktat ustanawiający EWG już w samej preambule zawierał istotne przesłanie odnoszące się do celów dokonującej się integracji. Zapisano tam, iż *państwa członkowskie troszczą się o umocnienie jedności swoich gospodarek i zabezpieczenie ich harmonijnego rozwoju poprzez zmniejszenie różnic istniejących między poszczególnymi regionami oraz usunięcie opóźnień w rozwoju regionów mniej uprzywilejowanych*.³ Sformułowanie to stanowiło swoistą przesłankę dla przyszłego wykształcenia się europejskiej polityki regionalnej, która jednak w ówczesnym czasie nie została w jakikolwiek sposób uregulowana przepisami.

Na mocy Traktatu o EWG utworzony został Europejski Bank Inwestycyjny (EBI). Jego misją stało się wspieranie konkurencyjności regionów poszkodowanych. Pomoc banku zorientowano na wzmocnienie inwestycji modernizacyjnych oraz inwestycji w nowe przedsięwzięcia. EBI dysponował początkowo kapitałem własnym o wartości 1 miliona ecu, na bazie którego udzielał pożyczek i poręczeń. Klientom banku nie zapewniono jednak możliwości zabezpieczenia się przed ryzykiem walutowym, stąd też wykorzystanie wszystkich możliwych pożyczek było niepełne. W sposobie funkcjonowania EBI (tj. zorientowaniu jego działalności na pomoc regionom poszkodowanym) należy upatrywać dziś początków zaistnienia przyszłych instrumentów finansowych europejskiej polityki regionalnej⁴.

W końcu lat 50. i w latach 60. XX wieku zarysowało się silne akcentowanie potrzeby prowadzenia wspólnej polityki regionalnej. Okres ten zaowocował powstawaniem wielu raportów zorientowanych na tę problematykę. W 1958 roku utworzono Konferencję Władz Lokalnych (obecnie Kongres Władz Lokalnych i Regionalnych), która w przedkładanych przez siebie raportach sygnalizowała niekorzystny wpływ integracji europejskiej na procesy rozwoju regionalnego. W latach 60. XX wieku Parlament Europejski opublikował cztery raporty mające istotne znaczenie dla rozwoju wspólnej polityki regionalnej. Były to odpowiednio:⁵

² I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, PWN, Warszawa 2006, s. 64.

³ *Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą*, Rzym, 25.03.1957 r.

⁴ K. Głąbicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, op. cit., s. 35.

⁵ I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, op. cit., s. 65-67.

- raport Motte`a (1960 rok) - proponujący powstanie komitetu konsultacyjnego do spraw regionalnych;
- raport Birkelbacha (1963 rok) - sugerujący pozostawienie w dyspozycji Komisji Europejskiej środków na politykę regionalną;
- raport Rossiego (1964 rok) - akcentujący konieczność prowadzenia wspólnotowej polityki regionalnej;
- raport Bersaniego (1966 rok) – zawierający m.in. sugestię utworzenia specjalnego funduszu o przeznaczeniu regionalnym.

W okres „raportowania” wpisały się też działania Komisji Europejskiej, która w 1961 roku zorganizowała pierwszą konferencję o tematyce regionalnej. Obrady doprowadziły do wypracowania konkluzji o braku możliwości rozwiązania problemów rozwojowych niektórych regionów EWG w oparciu o prowadzenie wyłącznie polityk krajowych. W następstwie prac Komisji powołano trzy grupy robocze, które zajęły się przygotowaniem propozycji w sferze rozwiązań wspólnej polityki regionalnej. Uwzględniając wyniki prac grup roboczych oraz wnioski płynące z raportów Parlamentu Europejskiego Komisja Europejska przygotowała *Komunikat* dotyczący organizacji europejskiej polityki regionalnej. W 1965 roku przekazano go w postaci memorandum rządów państw członkowskich, Parlamentowi Europejskiemu oraz Komitetowi Ekonomiczno-Społecznemu Wspólnot. Niestety w związku z wystąpieniem w 1965 roku kryzysu funkcjonowania Wspólnego Rynku oraz z uwagi na fakt, iż wspólna polityka regionalna była tematem nader kontrowersyjnym, propozycje Komisji musiały zostać odłożone w czasie⁶.

Od momentu powstania Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej do połowy lat 60. XX wieku europejska polityka regionalna nie była zatem przedmiotem działań praktycznych. Skupiała się jedynie wokół licznych propozycji, deklaracji i zapowiedzi.

W 1968 roku powstała Generalna Dyrekcja Polityki Regionalnej (DG XVI). Jej zadaniem stało się opracowanie koncepcji przyszłej wspólnej polityki regionalnej. Tym samym nastąpiło wzmocnienie sfery polityki regionalnej pod względem instytucjonalnym. Utworzenie DG XVI związane było z podjęciem próby koordynacji regionalnych polityk krajowych. Ze strony Komisji wprowadzono kontrolę pomocy przyznawanej regionom przez poszczególne kraje. Dotyczyła ona obowiązku notyfikowania pomocy powyżej 500 tysięcy europejskich jednostek rozliczeniowych (UCE) i akceptacji na jej udzielenie⁷.

W 1971 roku na mocy decyzji Rady Ministrów Wspólnot wprowadzono kontrolę pomocy regionalnej państw członkowskich, tzw. kontrolę antidumpingową. Istotą tego mechanizmu było obniżenie wszelkich form wsparcia w regionach centralnych państw członkowskich do wysokości 20% wydatków inwestycyjnych. W 1979 roku kontrolą tą objęto

⁶ Tamże.

Drugi *Komunikat* Komisja opublikowała w 1969 roku. Dotyczył on celów i środków wspólnej polityki regionalnej oraz sposobów zorganizowania działań.

⁷ I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, op. cit., s. 69. W 1979 roku UCE zostało zastąpione przez ECU.

już obszar wszystkich regionów, przy czym państwa członkowskie miały przestrzegać górnych poziomów pomocy mierzonej jako % nakładów inwestycyjnych, tj.:⁸

- 75% w regionach najbardziej oddalonych (ultraperyferyjnych – zamorskich),
- 35% w regionach peryferyjnych,
- 25% w regionach pośrednich,
- 20% w regionach centralnych.

Szczególne znaczenie dla procesu kształtowania się wspólnej polityki regionalnej miał rok 1972. Podczas odbywającego się wówczas Szczytu Paryskiego podjęto decyzję o ustanowieniu nowego funduszu, którego zadaniem byłoby wspieranie biedniejszych regionów EWG. Według założeń fundusz miał powstać do końca 1973 roku. Jednakże wobec trudności, jakie pojawiły się w kwestii ustalenia sposobu podziału środków funduszu oraz ze względów obiektywnych (światowy kryzys naftowy, recesja gospodarcza w Europie), powołanie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego nastąpiło ostatecznie w marcu 1975 roku⁹. Szczyt Paryski zaowocował jednak istotnymi zmianami w funkcjonowaniu dotychczasowych funduszy. Europejski Fundusz Społeczny (EFS), będący od 1957 roku wyłącznie instrumentem socjalnym, został narzędziem polityki regionalnej zorientowanym na wsparcie regionów problemowych. Z kolei powstały w 1964 roku Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) został wyposażony po raz pierwszy w środki na politykę regionalną. Były to wprawdzie kwoty stanowiące jedynie 5% wartości funduszu, przekazane do dyspozycji tzw. sekcji Orientacji, jednakże zaistniały fakt spowodował uznanie funduszu za funkcjonujący w sferze polityki regionalnej¹⁰.

Lata 1957-1975 jawią się jako okres intensywnych starań w zakresie kształtowania wspólnej polityki regionalnej. Zasygnalizowane w tym miejscu pracy kluczowe wydarzenia, doprowadziły do zmiany optyki, do innego spojrzenia na kwestie rozwiązywania problemów regionalnych. Nastąpiło wyraźnie przesunięcie preferencji decyzyjnych poprzez odchodzenie od wzmocniania regionów wyłącznie w oparciu o polityki krajowe na rzecz prowadzenia europejskiej polityki regionalnej. Przyjęte rozwiązania w sferze finansowej i instytucjonalnej stały się zaś bazą dla rozwoju polityki regionalnej w późniejszych okresach.

2. Etap II – rozwój wspólnej polityki regionalnej (1976-1985)

Od momentu utworzenia Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) wspólnotowa polityka regionalna zyskiwała coraz większe znaczenie. W 1975 roku nastąpiło instytucjonalne wzmocnienie Komisji Europejskiej - utworzono Komitet Polityki Regionalnej, będący instytucją międzyrządową powołaną w celu opiniowania planów rozwoju regionalnego

⁸ I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, op. cit., s. 70.

⁹ Rozporządzenie Rady 724/75/EWG z 21.03.1975 r.

¹⁰ K. Głąbicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, op. cit., s. 36-38.

i ich rekomendacji. Komitet miał także służyć Komisji pomocą przy sporządzaniu raportów. Funkcjonowanie EFRR w tamtym czasie było dość specyficzne - zupełnie odmienne niż obecnie. Fundusz wspierał wyłącznie narodowe polityki regionalne. Alokacja środków odbywała się w układzie: fundusz – państwo członkowskie – region. Finansowanie kierowano głównie do regionów, które były już objęte krajowymi narzędziami wsparcia. Wnioskodawcą o środki z funduszu mogło być wyłącznie państwo członkowskie. Regiony natomiast nie zostały wyposażone w to uprawnienie. Taki sposób funkcjonowania Funduszu spowodował, iż na początku II połowy lat 70. XX wieku trzy państwa członkowskie: Włochy, Wielka Brytania i Irlandia otrzymały aż 74% jego środków. Finansowy rozdział wsparcia odbywał się bowiem według zasady tzw. kwot krajowych, polegającej na odgórnym przypisaniu stałych udziałów procentowych należnych państwom członkowskim¹¹.

Mając na uwadze niedoskonałość interwencji EFRR w czerwcu 1977 roku Komisja Europejska przedstawiła komunikat, w którym zaapelowała aby środki Funduszu były rozdysponowywane w inny, bardziej efektywny sposób. Propozycja dotyczyła m.in. ukierunkowania finansowania na regiony, które w okresie ostatnich 5 lat miały wysokie wskaźniki bezrobocia, ponadprzeciętne zatrudnienie w rolnictwie i zagrożonych sektorach przemysłowych, dużą stopę migracji oraz niski poziom PKB. Intencją Komisji było skierowanie pomocy w stronę regionów borykających się z problemami gospodarczo-demograficznymi¹².

W 1979 roku dokonano istotnej modyfikacji funkcjonowania EFRR. W budżecie Funduszu wydzielono odrębne środki z przeznaczeniem na finansowanie rozwoju regionalnego. Było to wprawdzie jedynie 5% budżetu, jednakże środki te po raz pierwszy zostały pozostawione do dyspozycji Komisji Europejskiej jako tzw. środki pozakwotowe, tj. wydzielone obok funkcjonujących kwot krajowych. W tym samym roku powstał też nowy mechanizm pozwalający Komisji Europejskiej zaciągać pożyczki za pośrednictwem Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Określono go mianem Nowego Instrumentu Wspólnotowego. Pożyczki miały służyć finansowaniu inwestycji rozwojowych na obszarach nie objętych wsparciem z EFRR. Beneficjentami były zaś małe i średnie przedsiębiorstwa z regionów zacofanych¹³.

W 1984 roku zrewidowano funkcjonowanie EFRR. Ingerencja w działanie Funduszu była konsekwencją przystąpienia w 1981 roku do Wspólnot Grecji oraz planowanymi rozszerzeniami o kolejne kraje tj. Hiszpanię i Portugalię (co miało miejsce w 1986 roku). Reforma EFRR polegała na rezygnacji z zasady kwot krajowych na rzecz ustalenia wyrażonych procentowo widełek interwencji. W ten sposób przypisano każdemu państwu członkowskiemu minimalną i maksymalną wielkość pomocy. Ustalono, że każde państwo będzie miało zagwarantowaną pomoc w ciągu trzech lat jedynie na poziomie minimalnym. Możliwość wykorzystania większych środków uzależniono od przedstawienia planu pomocy. Wskutek

¹¹K. Głąbicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, op. cit., s. 40.

¹²Tamże, s. 40.

¹³I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, op. cit., s. 82.

tego rozwiązania wielkość środków pozakwotowych będących w gestii Komisji wzrosła z 5% do ponad 11%¹⁴.

W 1985 roku Wspólnota podjęła decyzję o finansowaniu Zintegrowanych Programów Śródziemnomorskich obejmujących Grecję, Włochy i Francję. Wsparcie ukierunkowano na wieloletnie projekty produkcyjne, infrastrukturalne oraz związane z zarządzaniem zasobami ludzkimi o czasie trwania nie dłuższym jednak niż 7 lat. Realizacja projektów związana była z wykorzystaniem środków pochodzących z EFRR, EFS i EFOiGR. Łącznie z funduszy wspólnotowych wydatkowano 6,6 mld ECU, przy czym z funduszy strukturalnych - 2,5 mld ECU, z budżetu Wspólnot - 1,6 mld ECU oraz 2,5 mld ECU w formie pożyczek z Europejskiego Banku Inwestycyjnego i Nowego Instrumentu Wspólnotowego¹⁵.

W latach 1976-1985 krystalizowała się coraz bardziej dojrzała formuła prowadzenia europejskiej polityki regionalnej. Największe znaczenie należy przypisać tu zmianom w sferze funkcjonowania EFRR. Przesuwanie sposobu finansowania Funduszu, opartego dotychczas na zasadzie kwot krajowych, w stronę finansowania pozakwotowego oznaczało dostrzeżenie i próbę rozwiązania problemu ograniczonej efektywności polityki regionalnej kreowanej przez polityki narodowe państw członkowskich. Na uwagę zasługuje też fakt posłużenia się nowym źródłem finansowania w postaci Nowego Instrumentu Wspólnotowego oraz podjęte po raz pierwszy współfinansowanie wieloletnich programów wspólnotowych. Były to nader ważne przesłanki podkreślające dynamiczne zmiany we wspólnej polityce regionalnej, pozytywnie rokujące na wzmacnianie znaczenia tejże polityki w okresach następnych.

3. Etap III – Wielka reforma polityki regionalnej (1986-1993)

W 1986 roku podpisano Jednolity Akt Europejski (JAE) stanowiący umowę międzyrządową zawartą w ramach Wspólnot. Była to pierwsza istotna modyfikacja Traktatów Rzymskich z 1957 roku. JAE ustanowił między innymi Radę Europejską oraz wzmocnił pozycję i zwiększył kompetencje Parlamentu Europejskiego. Nadał też większe znaczenie wspólnotowej polityce regionalnej wyznaczając nowe cele, zadania i zasady, według których funkcjonować miały fundusze wspólnotowe. Podpisanie JAE stało się zielonym światłem dla podjęcia w 1988 roku reformy funduszy strukturalnych, do których zaliczono EFRR, EFS i EFOiGR. Zmiany funkcjonowania funduszy objęły między innymi kwestie finansowe. Dokonały się one w następstwie propozycji reformy budżetu Wspólnot Europejskich z 1987 roku określonej mianem pierwszego pakietu Delorsa. Istota reformy sprowadzała się do uzyskania spójności pomiędzy wydatkami budżetu a poziomem rozwoju państw członkowskich. Konsekwencją przyjęcia pierwszego pakietu Delorsa była:¹⁶

- redukcja wydatków budżetowych Wspólnoty na rolnictwo z 60% do 50% budżetu;

¹⁴I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, op. cit., s. 85.

¹⁵ Tamże, s. 90.

¹⁶ T. Dorożyński, *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012, s. 95.

- zwiększenie wydatków na politykę regionalną z 16% do 25% budżetu, tj. wzrost środków z 7,2 mld ECU (1987 rok) do 14,5 mld ECU (1993 rok).

Ustalenia te nie zaczęły jednak obowiązywać natychmiast. Okazały się wiążące dopiero na mocy decyzji podjętej w 1988 roku na szczycie w Brukseli, na którym to potwierdzono reformę finansową (wydatki na rolnictwo) i reformę funduszy strukturalnych (zwiększenie wydatków). Wskutek wprowadzonych zmian wspólnotowa polityka regionalna została w istotnym stopniu wzmocniona finansowo. Mając na uwadze funkcjonowanie wszystkich ówczesnych funduszy, w latach 1989-1993 dysponowały one środkami o wartości ok. 63 mld ECU¹⁷.

Poza zmianami w sferze finansowej dokonano również przebudowy zadań i celów funkcjonowania funduszy strukturalnych. Wsparcie z funduszy oparto na pięciu celach priorytetowych, przy czym największą pomoc zaoferowano w ramach celu 1 – regionom słabo rozwiniętym i celu 2 – regionom objętym problemami strukturalnymi. Oparcie polityki regionalnej na celach priorytetowych zmieniło orientację przyznawania pomocy z krajowej na regionalną.¹⁸ Cele europejskiej polityki regionalnej w latach 1989-1993 przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Cele europejskiej polityki regionalnej w latach 1989-1993

Numer celu	Opis celu
Cel 1	Strukturalne dostosowanie regionów zacofanych w rozwoju
Cel 2	Restrukturyzacja obszarów dotkniętych upadkiem przemysłu
Cel 3	Zwalczanie długoterminowego bezrobocia
Cel 4	Ułatwianie dostępu młodzieży do rynku pracy
Cel 5	Wspieranie rozwoju obszarów wiejskich:
5a	- dostosowanie struktury agrarnej
5b	- rozwój obszarów wiejskich

Źródło: opracowanie własne na podstawie D. Czykier-Wierzba, *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 54-65.

Wyznaczenia ograniczonej ilości ściśle sformułowanych celów dokonano z podziałem na cele regionalne i horyzontalne. Cele 1, 2 i 5b stały się celami regionalnymi i stanowiły priorytety europejskiej polityki regionalnej, natomiast cele 2, 3 i 5a uznano za cele horyzontalne o charakterze funkcjonalnym – odnosiły się one bowiem do całego obszaru Wspólnot. Przyjęcie celów regionalnych wyznaczyło kierunki przyznawania pomocy z funduszy strukturalnych.

¹⁷ K. Głębicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, op. cit., s. 44.

¹⁸ T. Dorożyński, *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych* op. cit., s. 95.

Celem 1 objęte zostały regiony opóźnione w rozwoju, w których wskaźnik PKB per capita stanowił mniej niż 75% przeciętnej wspólnotowej (za ostatnie 3 lata). Głównymi beneficjentami pomocy stała się w ramach tego celu Grecja, Portugalia, Irlandia, Włochy (Mezzogiorno), większa część Hiszpanii oraz francuskie departamenty zamorskie.

Celem 2 objęto regiony, w których występowała wyższa niż przeciętna stopa bezrobocia, wyższy niż przeciętny udział zatrudnienia w przemyśle oraz zmniejszająca się liczba przemysłowych miejsc pracy. Beneficjentami pomocy stały się tu między innymi Wielka Brytania, Hiszpania, Francja, RFN, Włochy i Belgia.

Cel 5b dotyczył obszarów wiejskich charakteryzujących się przeludnieniem, peryferyjnym położeniem, niskim poziomem PKB per capita, niskimi dochodami bądź zdegradowanym środowiskiem naturalnym. Głównymi odbiorcami pomocy w ramach celu 5b były regiony francuskie i niemieckie.

Lista regionów – beneficjentów w ramach celu 1 została ustalona przez Radę Europejską. Regiony korzystające z pomocy w ramach celu 2 wybrała Komisja Europejska w wyniku oddelegowania jej uprawnień w tym zakresie przez Radę Europejską. Z kolei regiony uprawnione do pomocy w ramach celu 5b wskazane zostały przez Komisję Europejską w porozumieniu z państwami członkowskimi Wspólnot. Dobór regionów dokonywał się pod naciskiem państw członkowskich kierowanych chęcią pozyskania środków dla jak największej liczby własnych obszarów. W większości przypadków Komisja Europejska była uległa z uwagi na fakt promowania Wspólnot jako organizacji wspomagających procesy rozwojowe regionów¹⁹.

Samo finansowanie rozwoju regionalnego z funduszy strukturalnych oparto na programach i projektach. W celu koordynacji pomocy w ramach procedury programowania przewidziano opracowanie Wspólnotowych Ram Wsparcia, będących dokumentem sporządzanym przez Komisję Europejską i państwo członkowskie. Pierwszeństwo finansowania przyznano działaniom objętym wieloletnimi programami. W związku z tym pozyskanie środków z funduszy wymagało sporządzania przez członków Wspólnot trzy- lub pięcioletnich planów o unormowanej strukturze, tj. uwzględniających analizę regionalną, strategię rozwoju, wskazanie źródeł finansowania i szacowaną wielkość pomocy wspólnotowej. Realizowane projekty mogły być współfinansowane przez wszystkie fundusze strukturalne²⁰.

Swoistym novum w tym okresie było wprowadzenie instrumentów finansowych w postaci tzw. „Inicjatyw Wspólnotowych”. Służyć one miały rozwiązywaniu konkretnych problemów w niektórych regionach lub sektorach. Na lata 1989-1993 Komisja Europejska zaproponowała 16 takich Inicjatyw z budżetem w wysokości 5,3 mld ECU. Narzędzia te uruchomione zostały jednak z pewnym opóźnieniem – dopiero w latach 1990-1991²¹. Zestawienie Inicjatyw Wspólnotowych przewidzianych na lata 1989-1993 przedstawia tabela 3.

¹⁹I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, op. cit., s. 98-99.

²⁰Tamże, s. 96.

²¹*Politykaspójności UE 1988-2008: Inwestowanie w przyszłość Europy*, Inforegio Panorama nr 26, Komisja Europejska, Bruksela 2008, s. 12.

Tabela 3. Inicjatywy Wspólnotowe przewidziane przez Komisję Europejską w latach 1989-1993

Lp.	Inicjatywa	Przeznaczenie	Budżet (mld ECU)
1.	INTERREG	Współpraca transgraniczna	1,10
2.	EUROFORM	Szkolenia zawodowe i tworzenie miejsc pracy	0,76
3.	NOW		
4.	HORIZON		
5.	LEADER	Rozwój lokalny i wiejski	0,45
6.	RESIDER	Rewitalizacja obszarów przemysłowych	1,10
7.	RECHAR		
8.	RETEX		
9.	RENAVAL		
10.	KONVER	Rewitalizacja obszarów ultraperyferyjnych	0,18
11.	REGIS		
12.	ENVIREG	Ochrona środowiska, energia, technologie informatyczne i badania naukowe	1,60
13.	REGEN		
14.	PRISMA		
15.	TELEMATIQUE		
16.	STRIDE		

Zródło: opracowanie własne na podstawie *Politykaspójności UE 1988-2008: Inwestowanie w przyszłość Europy*, Inforegio Panorama nr 26, Komisja Europejska, Bruksela 2008, s. 12.

Oprócz Inicjatyw Wspólnotowych dopuszczono możliwość finansowania z EFRR, podejmowanych przez Komisję Europejską tzw. akcji innowacyjnych (nowatorskich). Były to przedsięwzięcia o mniejszej skali, uwarunkowane obligatoryjnym nacechowaniem elementami nowatorskimi. Realizacja akcji innowacyjnych w latach 1989-1993 przebiegała w obszarze dziedzin priorytetowych takich jak: zagospodarowanie przestrzeni europejskiej, współpraca transgraniczna i międzyregionalna (m.in. programy RECITE, OUVERTURE i ECOS) oraz programy pilotażowe w miastach nakierowane na rozwiązywanie problemów społecznych, środowiskowych i aktywizację gospodarczą centrów historycznych. Akcje te były odstępstwem od funkcjonującej w sferze polityki regionalnej zasady partnerstwa. Komisja inicjowała je bowiem samodzielnie, bez uzgadniania z państwami członkowskimi lub innymi gremiami²².

Zmiany kształtu wspólnej polityki regionalnej zapoczątkowane w 1988 roku nakierowane były głównie na wzmocnienie jej skuteczności. Zasadniczą ich przesłanką było nadrabianie zapóźnień rozwojowych przez regiony najbardziej upośledzone. Wstępne podsumowanie lat 1989-1993 ujawniło, iż pomoc europejska przyczyniła się w tym okresie do utworzenia lub utrzymania ok. 500 tys. miejsc pracy. Ostateczne dane potwierdziły zaś, że

²² I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, op. cit., s. 99-102.

tylko w regionach rekonwersji liczba miejsc pracy stworzonych i utrzymanych wyniosła 850 tys., z czego 570 tys. uzyskano przy wykorzystaniu środków z EFRR, pozostałe natomiast wymagały finansowania z EFS. Efekty w zakresie niwelowania dysproporcji regionalnych okazały się być niewielkie. W regionach opóźnionych w rozwoju (regionach celu 1) do roku 1991 nastąpił wzrost PKB/ mieszkańca o 3 punkty procentowe. W regionach celu 2 i 5b stopa bezrobocia spadła odpowiednio o 4 i prawie 2 punkty procentowe. Jednakże w kolejnych latach w regionach tych nastąpiło pogorszenie sytuacji w sferze zatrudnienia. Tak skromne efekty tłumaczono przede wszystkim zbyt krótkim okresem ich oceny, wskazując przy tym na konieczność analizy w dłuższej perspektywie czasowej. Dodatkowym czynnikiem pomniejszającym pozytywne skutki było przystąpienie do Wspólnoty dwóch opóźnionych w rozwoju państw (Hiszpanii i Portugalii), które powiększyły obszar regionów problemowych i wymagały finansowej pomocy.²³

Mimo nikłych efektów Wielka Reforma polityki regionalnej z lat 1986-1993 w pełni zasługuje na tak dobitne określenie. Zmiany jakie dokonały się w tym okresie w sferze wspólnotowej polityki regionalnej były bowiem najpoważniejszymi korektami jej kształtu. Na szczególne podkreślenie zasługuje reforma finansowa budżetu, reforma funduszy strukturalnych, oparcie polityki regionalnej na celach priorytetowych, programach i projektach, wprowadzenie Inicjatyw Wspólnotowych oraz akcji innowacyjnych. Wszystkie te elementy spowodowały, iż wspólnotowa polityka regionalna nabrała bardziej dojrzałego charakteru, nakierowana została na zapewnienie większej spójności społeczno-gospodarczej na obszarze Wspólnoty, a jej oddziaływanie skutkowało rozwojem partnerstwa w regionach oraz nabywaniem umiejętności programowania i zarządzania rozwojem regionalnym.

4. Etap IV – udoskonalenie sposobów funkcjonowania funduszy strukturalnych (1994-1999)

Kolejne zmiany we wspólnotowej polityce regionalnej określane są przez niektórych autorów mianem małej reformy polityki regionalnej. Zainspirowane zostały one wydarzeniami z pierwszej połowy lat 90. Wśród najważniejszych z nich należy wyróżnić:²⁴

- konieczność wzmocnienia wsparcia dla wschodnich landów po zjednoczeniu Niemiec w 1991 roku,
- podpisanie Traktatu z Maastricht (1992 rok) i jego wejście w życie w 1993 roku,
- przyjęcie kryteriów konwergencji (kryteriów zbieżności, kryteriów z Maastricht) na mocy Traktatu z Maastricht (1992/1993),
- konieczność intensyfikacji działań na rzecz wzmocnienia spójności społeczno-gospodarczej oraz podnoszenia konkurencyjności regionów,
- perspektywę kolejnego rozszerzenia Wspólnoty w 1995 roku (o Finlandię, Szwecję i Austrię).

²³ Tamże, s. 103-107.

²⁴ T. Dorożyński, *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych*, op. cit., s. 99-100.

W następstwie zaistniałych jak i przyszłych spodziewanych zdarzeń niezbędne stało się nadanie wspólnotowej polityce regionalnej nowego wymiaru. Krystalizująca się sytuacja wymagała instrumentalnego dobrożenia dotychczasowej polityki oraz zwiększenia jej skuteczności, zwłaszcza że Wspólnota (a od 1993 oficjalnie Unia Europejska) stanęła przed wyzwaniem stworzenia unii monetarnej. Zmiany, jakie zaszły w europejskiej polityce regionalnej w latach 1994-1999, miały charakter instrumentalny. Dokonały się w oparciu o instrumenty prawne, instytucjonalne i finansowe. Dotyczyły także przeprofilowania celów obowiązujących w nowym okresie programowania. Głównymi zmianami w tym okresie były:²⁵

- powstanie Funduszu Spójności w celu wsparcia najmniej rozwiniętych państw,
- utworzenie Finansowego Instrumentu Ukierunkowania Rybołówstwa (FIUR);
- powołanie Komitetu Regionów jako organu opiniodawczego i doradczego Unii Europejskiej,
- powstanie Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (dla wsparcia projektów obciążonych większym ryzykiem niż te, które były realizowane przy udziale środków Europejskiego Banku Inwestycyjnego),
- wzmocnienie znaczenia Europejskiego Banku Inwestycyjnego w kontekście finansowania regionów najsłabiej rozwiniętych.

Mała reforma funduszy strukturalnych spowodowała znaczne finansowe wzmocnienie tych instrumentów. W latach 1994-1999 fundusze strukturalne dysponowały już budżetem w wysokości ponad 140 mld ECU. Największymi środkami operowały w kolejności: EFRR (52%), EFS (30%), EFOiGR (16%) i FIUR (2%). Zasoby finansowe funduszy strukturalnych zostały ukierunkowane w następujący sposób:²⁶

- 90% środków Komisja Europejska skierowała na wdrażanie programów operacyjnych,
- 9% środków przeznaczono na Inicjatywy Wspólnotowe,
- 1% środków zarezerwowano na akcje innowacyjne.

Na znaczeniu w polityce regionalnej zyskał wówczas także powstały w 1994 roku Fundusz Spójności (nie należący do grupy funduszy strukturalnych), który wyposażono w kapitał o wartości 15,5 mld. ECU. „Niestrukuralny” charakter funduszu wyrażony został w specyfice jego funkcjonowania - finansował on państwa, a nie regiony. Warunkiem uzyskania pomocy z funduszu było posiadanie przez państwo członkowskie niższego niż 90% wskaźnika przeciętnego PKB w Unii Europejskiej. W latach 1994-1999 z pomocy funduszu skorzystała Portugalia, Hiszpania, Grecja i Hiszpania. Fundusz Spójności finansował inwestycje związane z ochroną środowiska i infrastrukturą, głównie komunikacyjną.²⁷

Wraz ze wzmocnieniem finansowym funduszy strukturalnych i uaktywnieniem Funduszu Spójności przeprofilowaniu uległy również cele europejskiej polityki regionalnej. W porównaniu z poprzednim okresem nastąpiło zwiększenie o jeden liczby postawionych do realizacji celów (poprzez wprowadzenie celu 6) oraz dokonano merytorycznej modyfikacji

²⁵ T. Dorożyński, *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych*, s. 100.

²⁶ Tamże.

²⁷ K. Głąbicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, op. cit., s. 46-47.

celów 3, 4, 5a i 5b. Cele europejskiej polityki regionalnej w latach 1994-1999 przedstawia tabela 4.

Tabela 4 Cele europejskiej polityki regionalnej w latach 1994-1999

Numer celu	Opis celu
Cel 1	Strukturalne dostosowanie regionów zacofanych w rozwoju
Cel 2	Restrukturyzacja obszarów dotkniętych upadkiem przemysłu
Cel 3	Zwalczanie długoterminowego bezrobocia oraz ułatwianie młodzieży, a także innym grupom poszkodowanym dostępu do rynku pracy
Cel 4	Przystosowanie siły roboczej do zmian w systemie produkcji
Cel 5	Wspieranie rozwoju obszarów wiejskich:
5a	- przyspieszanie dostosowania struktury agrarnej i gospodarki rybnej
5b	- ułatwianie strukturalnego dostosowania obszarów wiejskich
Cel 6	Wspieranie regionów z niską gęstością zaludnienia

Źródło: opracowanie własne na podstawie D. Czykier-Wierzbę, *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 95.

Wzorem lat poprzednich istotną rolę w europejskiej polityce regionalnej odgrywały Inicjatywy Wspólnotowe. Część z nich stanowiła kontynuację Inicjatyw podjętych w latach 1989-1993, część zaś była nowymi pomysłami Komisji Europejskiej. Na lata 1994-1999 zaproponowano realizację 13 takich inicjatyw. Zestawienie Inicjatyw Wspólnotowych przewidzianych na lata 1994-1999 przedstawia tabela 5.

Tabela 5 Inicjatywy Wspólnotowe przewidziane przez Komisję Europejską w latach 1994-1999

Lp.	Inicjatywa	Przeznaczenie	Budżet (mld ECU)
1.	RECHAR II	Rekonwersja obszarów zależnych od górnictwa węglowego	0,45
2.	RETEX II	Rekonwersja obszarów o dominacji przemysłu tekstylnego	0,60
3.	KONVER II	Rekonwersja obszarów o dominacji przemysłu zbrojeniowego	0,73
4.	LEADER II	Rozwój obszarów wiejskich	1,73
5.	INTERRREG II	Współpraca międzyregionalna, transgraniczna i międzynarodowa	3,48
6.	REGIS II	Wsparcie dla regionów ultraperyferyjnych	0,60
7.	RESIDER II	Rekonwersja hutnictwa	0,57
8.	EMPLOYMENT	Rozwój zasobów ludzkich	1,81

9.	ADAPT	Dostosowanie pracowników do zmian zachodzących w przemyśle	1,60
10.	PME	Podnoszenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	1,07
11.	URBAN	Rozwój zdegradowanych miast i dzielnic miejskich	0,87
12.	PESCA	Rybołówstwo i przemysł spożywczy	0,30
13.	PEACE	Wsparcie procesu pokojowego w Irlandii Północnej	0,30

Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Dorożyński, *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu nierówności gospodarczych*, op. cit., s. 103-104.

Inicjatywy Wspólnotowe, będące uzupełnieniem działań podejmowanych na płaszczyźnie programów operacyjnych, współfinansujące głównie projekty międzynarodowe, transgraniczne i innowacyjne, otrzymały wsparcie ponad 14 mld ECU. Stanowiło to około 8% budżetu.

Realizacja celów unijnej polityki regionalnej, Inicjatyw Wspólnotowych oraz akcji innowacyjnych w latach 1994-1999 pochłonęła ostatecznie ponad 150 mld ECU z funduszy strukturalnych i ponad 15 mld ECU z Funduszu Spójności. Okres ten był kolejnym krokiem w stronę wzmocnienia roli polityki regionalnej UE. Pomimo dokonanych zmian instrumentów prawnych, finansowych i instytucjonalnych dysproporcje w rozwoju regionalnym Wspólnoty nie zostały w istotnym stopniu zniwelowane - nie udało się przede wszystkim znacząco zmniejszyć poziomu bezrobocia w regionach najuboższych.

Wnioski

Rozwój europejskiej polityki regionalnej odbywa się w drodze stopniowej ewolucji. Prowadzenie tejże polityki do dzisiaj podyktowane jest przede wszystkim koniecznością wyrównywania dysproporcji w rozwoju społeczno-gospodarczym występujących na obszarze Unii Europejskiej.

W latach 1957-2000 europejska polityka regionalna uległa dynamicznemu rozwojowi i nabrała w miarę pełnego kształtu. W tym czasie doszło do wykształcenia się specyficznych instrumentów finansowych, prawnych i instytucjonalnych. W następujących po sobie etapach rozwojowych instrumenty te ulegały (i ulegają nadal) kolejnym modyfikacjom.

Szczególne znaczenie europejskiej polityki regionalnej podkreśla fakt przeznaczania na jej realizację coraz większych środków z budżetu unijnego. Każdy z minionych etapów rozwojowych obfitował w nowe propozycje i rozwiązania w sferze polityki regionalnej. Każdy z etapów stanowił również nowe doświadczenie, na bazie którego możliwe było bardziej precyzyjne, nakierowane na wzmacnianie spójności społeczno-ekonomicznej, wydatkowanie środków unijnych.

Mając na uwadze zmiany w strukturze przestrzennej Unii Europejskiej dokonujące się po 2000 roku, związane z przyjmowaniem nowych członków i opuszczaniem jej struktur (wkrótce Wielka Brytania), kolejne modyfikacje w sferze polityki regionalnej wydają się naturalnym zjawiskiem. Przemawia za tym też fakt braku zadowalającego stopnia spójności społeczno-ekonomicznej na obszarze Wspólnoty.

BIBLIOGRAFIA

Czykier-Wierzba D., *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998

Dorożyński T., *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012

Głąbicka K., Grewiński M., *Europejska polityka regionalna*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2003

Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006

Polityka spójności UE 1988-2008: Inwestowanie w przyszłość Europy, Inforegio Panorama nr 26, Komisja Europejska, Bruksela 2008

Rozporządzenie Rady 724/75/EWG z 21.03.1975 r.

Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą, Rzym, 25.03.1957 r.

ROLA ŚWIADOMOŚCI EKONOMICZNEJ W KONKURENCYJNOŚCI KRAJÓW I REGIONÓW

Streszczenie

Konkurencyjność krajów i regionów jest zależna od szeregu czynników ekonomicznych i społecznych. Jednym z czynników społecznych jest świadomość ekonomiczna. W artykule zdefiniowana jest świadomość ekonomiczna i przeanalizowane jej elementy: wiedza ekonomiczna, system wartości i aspiracje ekonomiczne, praca i przedsiębiorczość, stosunek do pieniędzy i oszczędzania oraz konsumpcja z perspektywy ich roli w budowaniu konkurencyjności krajów i regionów. Analiza najważniejszych elementów poparta jest wynikami badań empirycznych zrealizowanych w krajach V4. W zakończeniu sformułowane są wnioski, pokazujące syntetycznie wpływ najważniejszych elementów świadomości ekonomicznej w budowaniu konkurencyjności.

ROLE OF ECONOMIC AWARENESS IN COMPETITIVENESS OF COUNTRIES AND REGIONS

Summary

The competitiveness of countries and regions depends on a number of economic and social factors. One of the social factors is economic awareness. The article defines economic awareness and analyzes its elements: economic knowledge, system of values and economic aspiration, work and enterprise, attitude towards money and saving as well as consumption from the perspective of its role in building the competitiveness of countries and regions. The analysis of the most important elements is supported by empirical research results in V4 countries. Conclusions are formulated in the ending. They show synthetically the influence of the most important elements of economic awareness in building competitiveness.

Keywords:role, economic awareness, competitiveness, regions, countries

Wstęp

Konkurencyjność krajów i regionów jest zależna od szeregu czynników. Oprócz czynników ekonomicznych istotną rolę odgrywa również świadomość ekonomiczna mieszkańców danego regionu. Fundamentalne pytanie o zależność i relacje między gospodarką, a świadomością ekonomiczną nie zawsze jest proste. Z reguły bowiem formułuje się je, jakby stanowiły odrębne układy, które oddziałują jeden na drugi. Jedni z badaczy traktują każdy z układów jako zmienną niezależną i w zależności od poglądów wyjaśniają zjawiska gospodarcze. Autorka artykułu stoi na stanowisku, że jest istotna zależność pomiędzy świadomością ekonomiczną a rozwojem krajów i regionów. Szereg ważnych składników świadomości ekonomicznej wpływa bowiem na jego rozwój. Najważniejsze z nich to praca, przedsiębiorczość i stosunek do pieniądza. To one decydują o aktywności ekonomicznej i

¹ Prof. dr hab. Urszula Swadźba – Uniwersytet Śląski, Instytut Socjologii.

zachowaniach społecznych. Celem artykułu jest więc przeanalizowanie pojęcia świadomości ekonomicznej z perspektywy ich roli w badaniach nad konkurencyjnością regionów.

1. Świadomość ekonomiczna – problemy definicyjne

Pojęcie świadomości ekonomicznej jest trudno definiowalne, ponieważ może obejmować wiele komponentów. Najczęściej nie jest przedstawiana definicja, ale pojęcie jest zoperacjonalizowane i zrealizowane poprzez badania empiryczne. W Polsce badania nad świadomością ekonomiczną były realizowane już pod koniec okresu realnego socjalizmu w latach 80., ale dopiero początek transformacji systemowej przyniósł w miarę systematyczne badania empiryczne². Były one przeprowadzone nad jedną grupą społeczno-zawodową – robotnikami. W następnych latach rozszerzono badaną próbę na pracowników przemysłu. Zakres tematyki badań obejmował problemy wtedy istotne, jak: akceptację gospodarki rynkowej, poparcie dla działań dyscyplinujących gospodarkę, takich jak zwalnianie niezbędnych pracowników czy likwidacja nieefektywnych przedsiębiorstw, przyzwolenie na bezrobocie, stosunek do kapitału zagranicznego³. Zakres analizowanych zmiennych dotyczących świadomości ekonomicznej w dużym stopniu obejmował ocenę aktualnej sytuacji gospodarczej i skierowany był na udzielenie odpowiedzi, w jakim stopniu wybrane kategorie Polaków ją akceptują.

Również inne badania nad świadomością ekonomiczną oscyływały wokół problemów akceptacji i dostosowania polskiego społeczeństwa do warunków gospodarki rynkowej. Analizowano takie problemy, jak: różne aspekty funkcjonowania gospodarki ekonomicznej, tempo i kierunek rozwoju gospodarki, ocenę deficytu budżetowego, ekonomiczną rolę państwa i sprawiedliwość społeczną, rolę firmy jako czynnik rozwoju kraju, źródło dochodów budżetu państwa i gmin, społeczną odpowiedzialność biznesu, zachowania konsumenckie, motywacje do własnej działalności biznesowej i legitymizację systemu społeczno-ekonomicznego w okresie pokryzysowym⁴. Analiza świadomości ekonomicznej społeczeństwa uwzględniała również wizerunek biznesu, na który składały się opinie nie tylko o przedsiębiorstwach prywatnych, ale również o ich właścicielach. Spectrum podejmowanych problemów było więc

² J.Gardawski, *Robotnicy 1991. Świadomość ekonomiczna w czasach przełomu*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa 1992; J.Koralewicz, M.Ziółkowski, *Mentalność Polaków – sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym w końcu lat osiemdziesiątych*. Wydawnictwo Nakom, Poznań 1990.

³ *Między nadzieją i lękiem. Społeczne skutki prywatyzacji*, pod red. J.Gardawski, L.Gilejko, Katedra Socjologii SGH, Warszawa 1997; *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, pod red. J.Gardawski, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009.

⁴ *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, pod red. L.Kolarska-Bobińska, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004; *Strategie i system – Polacy w obliczu zmiany społecznej*, pod red. A.Giza-Poleszczuk, M.Marody, A.Rychard, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 2000; *Nowa rzeczywistość – oceny i opinie 1989 – 1999*, pod red. K.Zagórski, M.Strzeszewski, Wydawnictwo Akademickie Dialog, Warszawa 2000; M.Marody, *Trzy Polski – instytucjonalny kontekst strategii dostosowawczych*, [w:] *Wymiary życia społecznego – Polska na przełomie XX i XXI wieku*, pod red. M.Marody, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007; *Życie po zmianie. Warunki życia i satysfakcje Polaków*, pod red. Zagórski K, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009; K.Zagórski, A.Koźmiński, W.Morawski, K.Piotrowska, G.Rae, M.Strumińska-Kutra, *Postawy ekonomiczne w czasach niepewności. Ekonomiczne wyobrażenia Polaków 2012-2104*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2015.

bardzo szerokie. Obiektywna sytuacja gospodarcza wskazywała na to, w którym kierunku realizowane będą badania nad świadomością ekonomiczną, natomiast w mniejszym stopniu interesowano się w jaki sposób zdefiniować i zoperacjonalizować to pojęcie.

O definicję zbliżonego pojęcia pokusiła się Grażyna Krzyminiewska, badając kulturę ekonomiczną młodzieży wiejskiej i jej znaczenie w rozwoju społeczno-gospodarczym obszarów wiejskich⁵. Na potrzeby swoich badań zdefiniowała kulturę ekonomiczną, na którą składały się: socjalizacja ekonomiczna, stosunek do pieniędzy i oszczędzania, konsumpcja, aspiracje ekonomiczne, ocena rzeczywistości społecznej, system wartości, umiejętności, wiedza ekonomiczna, stosunek do pracy i przedsiębiorczości⁶.

Świadomość ekonomiczna jest jednym z elementów kultury ekonomicznej. Na potrzeby analiz dotyczących roli świadomości ekonomicznej w konkurencyjności regionów została sformułowana własna definicja. Definicja ta zawiera takie komponenty, które będą wskaźnikowe dla postaw ekonomicznych. Dlatego świadomość ekonomiczna jest rozumiana następująco: „Jest to sposób myślenia i odnoszenia się człowieka do rzeczywistości gospodarczej. W skład świadomości ekonomicznej wchodziłyby takie elementy jak: wiedza ekonomiczna, system wartości i aspiracje ekonomiczne, praca i przedsiębiorczość, stosunek do pieniędzy i oszczędzania oraz konsumpcja.” Poniżej te elementy zostaną przeanalizowane i przedstawiona ich przydatność do badań empirycznych nad konkurencyjnością regionów.

2. Elementy świadomości ekonomicznej

2.1. Wiedza ekonomiczna

Każdy człowiek będąc uczestnikiem życia społecznego musi posiadać wiedzę ekonomiczną. Jest ona konieczna do codziennego funkcjonowania i gospodarowania swoimi pieniędzmi bądź pieniędzmi rodziny. Każda decyzja dotycząca zakupu produktów codziennego użytku czy większa decyzja inwestycyjna w gospodarstwie domowym wymaga znajomości cen danego produktu, znajomości jakości produktu, wiedzy o producencie. Również wychodząc lub wyjeżdżając z domu i korzystając z różnego rodzaju usług (gastronomicznych, hotelowych, turystycznych, transportowych), musimy być uzbrojeni w wiedzę ekonomiczną, aby znaleźć odpowiadającą nam usługę nie przepłacając. Codziennie podejmowane w mikroskali decyzje mają więc skutek ekonomiczny. Z reguły jednak w taką wiedzę jesteśmy poprzez codzienną socjalizację uzbrojeni. Natomiast problem większy dotyczy wiedzy ekonomicznej związanej z obsługą bankową (rachunków, kredytów, lokat, obligacji) czy rozliczeniami finansowymi (PIT). Pomimo że problemy dotyczą większości osób, nie każdy ma wiedzę i kompetencje, aby poruszać się swobodnie w świecie pojęć ekonomicznych. Tym bardziej, że banki nie ułatwiają tego, zmieniając ciągle warunki lokat. Jeszcze trudniejszym problemem jest orientacja w

⁵ G.Krzyminiewska, *Kultura ekonomiczna młodzieży wiejskiej i jej znaczenie w rozwoju społeczno-gospodarczym obszarów wiejskich*, Poznań 2010, s. 23.

⁶ G.Krzyminiewska, *Kultura ekonomiczna mieszkańców obszarów wiejskich. Problemy – Przekształcenia – Wyzwania*. Toruń 2013.

pojawiających się problemach ekonomicznych jak: globalny kryzys ekonomiczny, skala globalizacji, rola korporacji, czynniki decydujące o nierównościach ekonomicznych, a również polityka regionalna⁷. Odpowiednia edukacja ekonomiczna szczególnie młodego pokolenia jest bardzo ważna. Wiedza ekonomiczna przekłada się bowiem na decyzje dotyczące pracy, na zachowania przedsiębiorcze i aktywizujące, w tym regionalne. Problematyka regionalna, a szczególnie lokalna powinna być bliższa mieszkańcom danej społeczności. Odpowiednia wiedza ekonomiczna powinna być przydatna w indywidualnych zachowaniach ekonomicznych.

2.2. System wartości i aspiracje ekonomiczne

Problem systemów wartości polega na tym, że jedne są natury ogólnej i zasadniczej (np. wartości materialne), a inne są mniej zasadnicze (np. wartość dobrego jedzenia). System wartości to zespół wartości z wartościami ogólnymi przyswojonymi w procesie socjalizacji w określonym systemie społecznym i w określonych warunkach historycznych. Oprócz wartości ogólnych, które mają charakter autoteliczny system zawiera wartości instrumentalne, które pozwalają zrealizować wartości ogólne⁸. Szczególnie ma to istotne znaczenie dla wartości ekonomicznych. Mogą one być celem samym w sobie (gromadzenie bogactwa), a mogą pełnić rolę instrumentalną (posiadanie pieniędzy, aby wspierać sztukę). Definicja ta również zwraca uwagę, że wartości, w tym wartości ekonomiczne, zostały ukształtowane w określonych warunkach społeczno-ekonomicznych oraz regionalnych. Ważną rolę w analizowaniu systemu wartości ma teoria Ronalda Ingleharta⁹. Inglehart wyszedł od teorii potrzeb Abrahama Masłowa. Według tej teorii potrzeby ludzkie są zhierarchizowane. Wraz z postępującym dobrobytem gospodarczym następuje przejście od wartości materialistycznych (zapewniających bezpieczeństwo i przetrwanie) do wartości postmaterialistycznych (akcentujących potrzeby samoekspresji i jakości życia). Ta koncepcja wskazuje, w jaki sposób zmienia się system wartości w poszczególnych społecznościach, jakie miejsce zajmują wartości ekonomiczne oraz jakie występują różnice pomiędzy regionami i krajami¹⁰.

⁷ P.A.Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia. T.1, T.2.* (Przekład: Z.Wolińska, M.Rusiński), PWN, Warszawa 2004; M.Podpora, *Zmiany w postrzeganiu kryzysu i zachowaniach ekonomicznych Polaków*, Komunikat z badań CBOS, (BS/152/2013), www.cbos.pl [dostęp: 21.06.2015].

⁸ U.Swadźba, *Wartości – pracy, rodziny i religii - ciągłość i zmiana. Socjologiczne studium społeczności śląskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2012, s. 37.

⁹ *Human Beliefs and Values. A cross-cultural Sourcebook Based on the 1999-2002 Values Surveys*, pod red. Inglehart R., Wydawnictwo: siglo veintiuno editores, s.a. de c.v., Mexico 2004; Inglehart R., *The Silent Revolution: Changing Values and Political Systems among Western Publics*. Princeton, 1977.

¹⁰ U.Swadźba, *Jak bliscy a jak różni. Analiza komparatystyczna wartości społeczeństwa polskiego i czeskiego*, [w:] *Sąsiedztwa III RP – Czechy. Zagadnienia społeczne*, pod red. Dębicki M., Makaro J., Wydawnictwo GAIT, Wrocław 2013; U.Swadźba, *Wartość pracy jako kapitał społeczno-kulturowy w wybranych krajach członkowskich Unii Europejskiej*, [w:] *Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: Osiągnięcia i wyzwania*, pod red. A.Grynja, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Wilno 2014; U.Swadźba, *Postawy społeczne wobec oszczędzania i konsumpcji młodej generacji krajów wyszehradzkiej. Analiza socjologiczna*, [w:] *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, pod red. A.Grynja, Wydawnictwo: Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2016.

Poznanie systemu wartości ma bardzo ważne znaczenie, ponieważ określa indywidualne i grupowe aspiracje życiowe. Aspiracje są dążnościami jednostki, umotywowanymi możliwością ich realizacji¹¹. Socjologowie skupiają się na obiektach aspiracji. Aspiracje ekonomiczne dotyczyłyby materialnych warunków przyszłego bytowania, jak zarobki, poziom życia, gromadzone dobra, dorobienia się domu lub mieszkania, samochodu określonej marki¹². Realizacja aspiracji materialnych związana jest najczęściej ze zdobyciem odpowiednio wynagradzanej pracy i uniezależnieniem się od rodziców. Z aspiracjami zawodowymi związane jest poczucie sprawstwa w ich realizacji. Realizacja swoich planów, ciężka praca, stawianie sobie nowych wyzwań – to czynniki sukcesu życiowego i realizacji swoich aspiracji. Istotne jest to nie tylko w sytuacjach jednostkowych, ale również grupowych. Aspiracje ekonomiczne oraz dążenie do sukcesu ekonomicznego całych grup i kategorii społecznych przekładają się na sukces ekonomiczny regionu.

2.3. Praca i przedsiębiorczość

Praca i stosunek do niej członków społeczeństwa jest istotnym elementem sukcesu gospodarczego. Praca z reguły dostarcza bogactwa społeczeństwom, dzięki niej zyskuje się środki utrzymania i to sprzyja pozytywnym ocenom pracy. Pozytywna ocena będzie dotyczyć pracy dającej satysfakcję i przyjemność (ocena hedonistyczna), a również ze względu na swe walory moralne. Osoby, które pracują, są pozytywniej postrzegane niż osoby bezrobotne. Negatywna ocena dotyczy najczęściej pracy ciężkiej, dającej przykrość i brak satysfakcji.

Badania socjologiczne dotyczące pracy często koncentrują się na jej wartości. Praca najczęściej jest wartością pozytywną ze względu na aspekt egzystencjalny, ale również samorealizacyjny i kreatywny. Analiza wyników badań nad wartością pracy, umiejscowionych wśród innych wartości, w trzech krajach Grupy Wyszehradzkiej - Polski, Czech i Słowacji¹³.

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

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

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

¹¹ *Elementarne pojęcia pedagogiki społecznej i pracy socjalnej*, pod red. D.Lalak, T.Pilch, Wydawnictwo Akademickie „Żak”, Warszawa 1999, s. 24.

¹² Zawada A., *Aspiracje życiowe młodzieży w środowisku kulturowo zróżnicowanym*, Wydawnictwo „Impuls”, Kraków – Katowice 2013.

¹³ U. Swadźba, *Wartość pracy jako kapitał społeczno-kulturowy w wybranych krajach członkowskich Unii Europejskiej*, ... op.cit.

Występują regionalne podobieństwa i różnice. Podobieństwo tkwi w wykrystalizowaniu się na czele systemu wartości rodziny i pracy. Są one osią systemu aksjologicznego w analizowanych trzech społeczeństwach. Praca zajmuje drugie istotne miejsce w systemie wartości trzech społeczności. Różnica to nadawanie większego znaczenia pracy jako wartości egzystencjalnej przez społeczeństwo słowackie i polskie w porównaniu ze społeczeństwem czeskim. Z kolei społeczeństwo polskie nadaje niższe znaczenie czasowi wolnemu (wartości ludyczej) niż czeskie i słowackie. Oznacza to, że społeczeństwo czeskie, które – w tej grupie krajów – jest najbogatsze, większe znaczenie przywiązuje do wartości postmaterialistycznych, społeczeństwo polskie do wartości materialistycznych¹⁴.

Przedsiębiorczość to ogromna siła sprawcza rozwoju gospodarczego. Rozwój przedsiębiorczości rozumianej jako zachęcanie do przejawiania inicjatywy oraz stwarzanie warunków do prowadzenia i prowadzenie działalności gospodarczej przyczyniają się do zwiększenia poziomu rozwoju gospodarczego¹⁵. Praca na własny rachunek, a także prowadzenie działalności gospodarczej są nie do końca wykorzystane jako narzędzia pobudzenia wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy. Indywidualna aktywność i przedsiębiorczość, czyli prowadzenie działalności gospodarczej przez osoby fizyczne, może pozwolić na sprawdzenie przydatności nowych usług i przyczynić się do rozwoju gospodarczego¹⁶. Klasyczna teoria przedsiębiorczości została rozwinięta i utrwalona w literaturze przedmiotu przez Josepha Schumpetera, który postrzegał przedsiębiorcę jako osobę charakteryzującą się twórczą aktywnością nowych koncepcji¹⁷. W przedstawionej charakterystyce osoby przedsiębiorczej dokonanej przez J. Schumpetera wyraźnie eksponuje się ukierunkowanie przedsiębiorcy na zmiany, które traktowane są jako naturalny atrybut jego działania. Przedsiębiorczość można również rozumieć jako umiejętność tworzenia przedsiębiorstwa, prowadzenia działań w kierunku jego rozwoju poprzez odpowiednią organizację, zarządzanie i wprowadzanie nowych technologii. W tym wypadku konieczne są takie cechy, jak: silna zdolność przewidywania, umiarkowana skłonność do ryzyka, elastyczność, kreatywność, niezależność, zdolność do rozwiązywania problemów, potrzeba osiągnięć, przywództwo, umiejętność ciężkiej pracy¹⁸. W naszym rozumieniu przedsiębiorczości mieszczą się również wszelkie zabiegi, aby uzyskać lepszą pozycję w życiu, jak podwyższanie kwalifikacji, migracje za pracą w kraju i za granicę (stałe i sezonowe), wszelkie inne aktywności w celu uzyskania lepszej pracy. Wpływają one na ogólny rozwój regionu o jego pozycję gospodarczą.

¹⁴ Ibidem, s. 107.

¹⁵ P. F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.

¹⁶ W. Kozek, *Zostać przedsiębiorcą? – ocena warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce*, [w:] *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, pod red. Kolarska-Bobińska L., Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004, s. 133-165.

¹⁷ Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1962.

¹⁸ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, H. C. Beck, Warszawa 2010, s. 39.

Badania socjologiczne przeprowadzone w Polsce wskazują, że wśród ogółu badanych panuje przekonanie, że obecne warunki do prowadzenia przedsiębiorczości są dobre¹⁹. Taka opinia przeważa nad opinią przeciwną. Również badania wykazały, że prawie połowa respondentów stwierdziła, że posiada predyspozycje, aby pracować na własny rachunek. Takie wyniki dają dobry prognostyk do rozwoju przedsiębiorczości. Inne stosunkowo niedawno przeprowadzone badania wskazują, że o własnej firmie myślą przede wszystkim ludzie młodzi i to niezależnie od płci (ok. 38% respondentów do 30 roku życia)²⁰. Pozytywna ocena własnych predyspozycji do prowadzenia biznesu jest tym częstsza, im wyższy poziom wykształcenia. Badania były przeprowadzone w środowisku robotniczym, w dawnych dzielnicach robotniczych (górnicych). Wynika z niego, że stworzenie odpowiednich warunków do rozwoju przedsiębiorczości pozytywnie wpływa na społeczności, które nie posiadały takiej tradycji.

2.4. Wartość pieniędzy i oszczędzania

Pieniądz jest związany z działalnością gospodarczą człowieka, ma również znaczenie społeczne. Ekonomisci uznają pieniądz jako środek wymiany gospodarczej, w którym są wyrażone ceny i wartości wszystkich innych towarów. Jako waluta krąży anonimowo od osoby do osoby i pomiędzy krajami, ułatwiając wymianę handlową. Innymi słowy jest to materialny lub niematerialny środek, który można wymienić na towar lub usługę. Jest to prawnie określony środek płatniczy, który może wyrażać, przechowywać i przekazywać wartość ściśle związaną z realnym produktem społecznym. Z pieniądzem łączą się również określone postawy i emocje, o czym pisał już klasyk socjologii²¹. Dla jednych ludzi pieniądze są czymś pozytywnym, wyznacznikiem szczęśliwego życia, sukcesu i społecznego prestiżu. Inni z kolei utożsamiają pieniądze z czymś negatywnym, upatrują w nim przyczyny wszelkiego zła. Tego rodzaju różnice w postawach wobec pieniądza wpływają na wiele zachowań człowieka, takich jak wysiłek podejmowany po to, aby zdobyć pieniądze, efektywność wykonywanej pracy, skłonność do podejmowania działalności charytatywnej, gotowość do oszczędzania, zaciągania kredytów, sumiennego płacenia podatków, naruszenia norm etycznych w związku z gromadzeniem pieniędzy²². W badaniach przeprowadzonych przez autorkę artykułu wraz z zespołem zostały wykazane różnice w postawach wobec pieniędzy²³.

¹⁹ M.Strzeszewski, *Polacy o prowadzeniu biznesu*, Komunikat z badań CBOS, (BS/3158/2010), www.cbos.pl [dostęp: 21.06.2015].

²⁰ Swadźba U., Cekiera R., *Entrepreneurship as a part of the socio-cultural capital. A sociological analysis, The Role of Management Functions in Successful Enterprise Performance*, pod. Red. Byłok F., Tangl A., Wydawnictwo Agroiinform Publishing House, Budapest 2016.

²¹ Simmel G., *Filozofia pieniądza*, Wydawnictwo Humaniora, Poznań 1997, s. 210.

²² Zaleśkiewicz T., Tyszka T., *Psychologia pieniądza*, [w:] *Psychologia ekonomiczna*, pod red. Tyszka T., Gdańskie Towarzystwo Ekonomiczne, Gdańsk 2014, s. 180; T.Tang, P.Gilbert, *Attitudes towards Money as related to intrinsic and extrinsic Job satisfaction, stress and work-related attitudes*, "Personality and Individual Differences", 1995/19, s. 327-333.

²³ 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

Tabela 2. Sprawy ważne w życiu - pieniądze (%)

Rodzaj odpowiedzi	Bardzo ważne	Ważne	Mało ważne	Nieważne	Trudno powiedzieć
Polacy (N = 400)	19,0	52,5	23,3	3,8	1,4
Czesi (N = 400)	23,5	48,3	24,5	3,2	0,8
Słowacy (N = 387)	18,6	40,1	30,2	8,8	2,3
Węgrzy (N = 369)	24,3	51,4	21,0	3,0	0,3

Źródło: Badania zespół, obliczenia własne.

Postawy wobec pieniędzy związane są 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 postrzeganie przyszłych potrzeb, jak i zabezpieczenie na przyszłość²⁴. Ostrożność w wydawaniu pieniędzy i oszczędzania cechuje osoby, które dokładnie planują swoją finansową przyszłość i kontrolują sytuację materialną. Badania socjologiczne wykazują, że opinie w kwestii oszczędzania w największym stopniu determinuje sytuacja życiowa badanych. Osoby mniej zamożne, odczuwające braki w zaspokajaniu wielu bieżących potrzeb, są mniej skłonne do oszczędzania niż badani zasobniejsi²⁵.

Postawy wobec pieniędzy i różnicowanie regionalne potwierdziły badania i wyniki opracowania autorki artykułu przeprowadzone wśród studentów krajów V4. Badania wykazały, że mieszkańcy wielkiego miasta pochodzący z rodzin o dobrej i bardzo dobrej sytuacji mają w dużym stopniu podejście materialistyczne do życia, bardziej ceni pieniądze oraz poprzez nie oceniają ludzi. Młodzież pochodząca z uboższego środowiska docenia również wartość pieniędzy, ale jest to dla niej wartość pożądana, bez której można się również obejść. Zarysowane typy postaw wobec pieniędzy i wobec oszczędzania występują w każdej z grup narodowych krajów V4, ale w różnych proporcjach, przez co tworzy się specyfika narodowa świadomości ekonomicznej²⁶. Decyduje ona o podejmowanych działaniach ludzkich i ma wpływ na konkurencyjność regionów.

audytoryjnej. Badania przeprowadzono w uczelniach czterech krajów 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.

²⁴ Warneryd K. E., *Oszczędzanie*, [w:] *Psychologia ekonomiczna*, pod red. Tyszka T., Gdańskie Towarzystwo Ekonomiczne, Gdańsk 2014.

²⁵ Badora B., *Oszczędności i kredyty*. Komunikat z badań CBOS. (BS/159/2012). www.cbos.pl [dostęp: 21.06.2015].

²⁶ U. Swadźba, *Postawy społeczne wobec oszczędzania i konsumpcji młodej generacji krajów grupy wyszehradzkiej. Analiza socjologiczna*, [w:] *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, pod red. A. Grynia, Wydawnictwo: Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku. Wilno 2016.

2.5. Postawy wobec biedy i bogactwa

Ściśle z postawami wobec pieniędzy łączą się postawy wobec biedy i bogactwa. Bieda i bogactwo intrygują ludzi od zawsze. Bogactwo jako przedmiot marzeń i pożądań, bieda jako stan rzeczy, którego chcieliby się uniknąć. Bogactwo stanowi widomy znak sukcesu, podczas, gdy bieda – znak porażki i klęski. Postawy wobec biednych i bogatych są pełne sprzeczności. Z jednej strony podziwia się ludzi przedsiębiorczych i potrafiących zarabiać pieniądze, z drugiej strony im zazdroszczą²⁷. Spośród powodów, dla których ludzie bogaci cieszą się szacunkiem wymienia się przede wszystkim fakt indywidualnych osiągnięć. Z kolei ludzie bogaci nie cieszą się społecznym uznaniem dlatego, że zdaniem respondentów to są ludzie, którzy się wywyższają²⁸. Binarna wizja bogactwa oparta jest na przekonaniu, że bogactwo jednych przyczynia się do biedy innych. Biedni w jednych społeczeństwach różnią się pod względem warunków życia od biednych w innym społeczeństwie²⁹. W bogatych społeczeństwach bolesne jest przyznanie się, że w otoczeniu wzrastającego dobrobytu wyrasta i rozprzestrzenia się bieda.

Istnienie nierówności pomiędzy jednostkami i grupami jest problemem zarówno natury ekonomicznej, jak i społecznej. Ekonomisci uważają, że z pewnością nie można realizować postulatu równości, aby występował wzrost gospodarczy³⁰. Naturalną cechą gospodarki rynkowej jest powstawanie różnic dochodowych. Problemem jest tylko, czy te różnice są społecznie akceptowalne i jaki jest stosunek do biedy i bogactwa. Rodzi się więc pytanie o ponoszenie kosztów przez bogatych na rzecz biednych oraz o to, na ile bieda jest zawiniona, a na ile wynikiem rozwiązań systemowych.

Różnice w dochodach mają zwykle pozytywne i negatywne skutki³¹. Pozytywne skutki nierówności powodują, że wysoko wykształceni pracownicy są lepiej wynagradzani niż nisko kwalifikowana siła robocza. Motywuje to do kształcenia i sprzyja rozwojowi. Osoby przedsiębiorcze, mając możliwość wysokich zarobków, bardziej będą skłonne do ryzyka i inwestowania, a to stymuluje rozwój gospodarczy. Negatywne to fakt, że wysiłki na rzecz zmniejszenia nierówności dochodowych mogą osłabić bodźce do pracy i oszczędzania. Wysokie stawki opodatkowania sprzyjają rozwojowi szarej strefy. Jednostki wyżej zarabiające będą skłonne w mniejszym stopniu rozwijać działalność gospodarczą, a to wiąże się ze spadkiem zatrudnienia. Różnicowanie się sytuacji materialnej na biednych i bogatych prowadzi do konfliktów społecznych. W sytuacji różnic międzyregionalnych powoduje to przemieszczanie się ludzi w poszukiwaniu warunków lepszego życia, co skutkuje migracjami.

²⁷ A. Bukowski, *Wartości i aspiracje badanych a tworzenie bogactwa*, [w:] *Bieda i bogactwo w polskiej kulturze i świadomości*, pod red. G. Skapska, Wydawnictwo UNIVERSITAS, Kraków 2003, s. 183.

²⁸ Ibidem, s. 182.

²⁹ J. Rawls, D. Zwarthoed, *Zrozumieć biedę*, (Przekład; A. Karpowicz), Oficyna Naukowa, Warszawa 2012.

³⁰ D. S. Landem, *Bogactwo i nędza narodów*, (przekład; H. Jankowska), Warszawskie Wydawnictwo Literackie „Muza SA, Warszawa 2005.

³¹ M. Tusińska, *Nierówności dochodowe a wzrost i rozwój gospodarczy*, [w:] *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego. Zagadnienia teoretyczne*, pod red. S. Swadźba, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, s. 97-116.

2.6. Konsumpcja

Konsumpcja rozumiana jest jako proces zaspokajania potrzeb podstawowych i wyższego rzędu pojawiła się wraz z rozwojem wymiany rynkowej. Analizą konsumpcji zajmują się przede wszystkim ekonomiści. Dla nich jest to etap procesu gospodarowania i polega na przyswajaniu czy też zużywaniu dóbr i usług w celu zaspokojenia wszelkich potrzeb. Konsumpcja również nakreśla koniunkturę i wpływa na konkurencyjność regionów.

Również dla socjologów konsumpcja jest pojmowana jako istotny proces społeczny³². Na ten proces należy spojrzeć, uwzględniając status społeczny konsumenta, jego uwarunkowania psychologiczne, socjologiczne, styl życia, pozycję społeczną. Wysoka pozycja wartości materialnych w hierarchii wskazuje na dominację konsumpcji w stylu życia charakterystycznym dla kultury zachodniej³³. Opiera się na wartościach hedonistycznych i indywidualistycznych. Konsumenty 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 konsumowaniem³⁴. Konsumenty rozwiniętych społeczeństw powszechnie wykorzystują karty kredytowe podczas zakupów, dzięki którym mogą dokonywać zakupów, nie myśląc o zadłużeniu.

Badania socjologiczne przeprowadzone w Polsce, jednym z krajów grupy V4, wykazują, że społeczeństwo kraju postkomunistycznego nie jest konsumpcjonistyczne. Wynika to po części, że jest to społeczeństwo na dorobku. Konsumenty raczej na zakupach oszczędzają, kupują to, co jest im niezbędne, rzadko kupują też coś, co nie jest im niezbędne³⁵. Dlatego można wymienić poszczególne typy konsumentów: 1. Typ tradycyjny, 2. Typ transformacyjny, 3. Typ konsumpcyjny, Typ konsumpcjonistyczny³⁶. Sytuacja zmienia się wraz z naturalną zmianą pokoleniową. Dzisiejsze młode pokolenie w wieku od 18 do 29 roku życia krajów V4 jest pierwszym pokoleniem poddanym tak silnemu wpływowi ideologii konsumpcji³⁷. Młodzi Polacy, Czesi, Słowacy i Węgrzy są aktywnymi konsumentami, którzy pieniądze traktują w znacznej mierze jako środek do celu, jakim jest barwne życie. Ich styl konsumpcji można uznać za bardziej spontaniczny i mniej snobistyczny niż osób starszych. Taka postawa przejawia się

³² F. Byłok, *Konsumpcja, konsument i społeczeństwo konsumpcyjne we współczesnym świecie*, Wydawnictwo „Śląsk”, Katowice 2013.

³³ Z. Bauman, *Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2006

³⁴ F. Byłok, *Konsumpcja, konsument i społeczeństwo konsumpcyjne we współczesnym świecie*, Wydawnictwo „Śląsk”, Katowice 2013.

³⁵ K. Wądołowska, *Mania kupowania czyli o postawach konsumenckich Polaków*, Komunikat z badań CBOS, (BS/5/2011), www.cbos.pl [dostęp: 03.07.2015].

³⁶ 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. Bernat T., Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 178.

³⁷ U. Swadźba, *Postawy społeczne wobec oszczędzania i konsumpcji młodej generacji krajów grupy wyszehradzkiej. Analiza socjologiczna*, [w:] *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, pod red. A. Grynia, Wydawnictwo Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno 2016.

miedzy innymi w tym, że lubią spełniać swoje zachcianki, a zakupy sprawiają im przyjemność³⁸. W miarę jednak wzrostu dobrobytu konsumpcja będzie odgrywać coraz ważniejszą rolę w nakręcaniu koniunktury i będzie istotnym elementem wpływającym na konkurencyjność regionów

Wnioski

Świadomość ekonomiczna odgrywa bardzo istotną rolę w budowaniu konkurencyjności krajów i regionów. Oprócz bowiem typowych stymulatorów ekonomicznych, które są bardzo ważne dużą rolę odgrywają „miękkie” czynniki, które odnoszą się do ludzkiej świadomości. Sformułowana definicja wskazała na kilka z nich, które są adekwatne do badania postaw. Powołując się na sformułowane pojęcie świadomości ekonomicznej, na konkurencyjność regionów wpływać będą następujące elementy:

- Wiedza ekonomiczna, która jest ważna dla rozumienia procesów ekonomicznych rozgrywających się w kraju i w regionie.
- System wartości, a przede wszystkim aspiracje ekonomiczne, których jednostkowy wymiar przekłada się na grupowy, charakterystyczny dla poszczególnych krajów i regionów.
- Wartość pracy i przedsiębiorczość. Są to najistotniejsze czynniki decydujące o rozwoju danego kraju i regionu. Od konkretnych decyzji i zachowań członków społeczeństwa zależy dobrobyt całości.
- Stosunek do pieniędzy, oszczędzania. Umiejętność gospodarowania pieniędzmi i jego oszczędzanie przekłada się na zagregowane decyzje członków społeczności lokalnych i regionalnych, które wpływają na rozwój danej społeczności.
- Stosunek do bogactwa i biedy, akceptacja nierówności społecznych. Akceptacja nierówności społecznych, które w pozytywny sposób wpływają na aktywność ekonomiczną. Zbyt głębokie mogą jednak rodzić konflikty.
- Konsumpcja, która pobudza rozwój gospodarczy.

Wymienione powyżej i zoperacjonalizowane komponenty świadomości ekonomicznej można badać oddzielnie. Dostarczą nam wiedzy o wartościach i postawach w stosunku do życia gospodarczego i aktywności gospodarczej. Dopiero jednak badania, a następnie analiza całościowa pozwolą na pokazanie spójnych postaw i wyodrębnienie typów świadomości ekonomicznej, jakie są specyficzne dla społeczności danego regionu.

BIBLIOGRAFIA

- Badora B., *Oszczędności i kredyty*. Komunikat z badań CBOS. (BS/159/2012). www.cbos.pl [dostęp: 21.06.2015].
- Bauman Z., *Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2006.

³⁸ Ibidem.

- Bukowski A., *Wartości i aspiracje badanych a tworzenie bogactwa*, [w:] *Bieda i bogactwo w polskiej kulturze i świadomości*, pod red. Skapska G., Wydawnictwo UNIVERSITAS, Kraków 2003.
- Byłok F., *Konsumpcja, konsument i społeczeństwo konsumpcyjne we współczesnym świecie*, Wydawnictwo „Śląsk”, Katowice 2013.
- Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- Elementarne pojęcia pedagogiki społecznej i pracy socjalnej*, pod red. Lalak D., Pilch T., Wydawnictwo Akademickie „Żak”, Warszawa 1999.
- Gardawski J., *Robotnicy 1991. Świadomość ekonomiczna w czasach przełomu*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa 1992.
- Human Beliefs and Values. A cross-cultural Sourcebook Based on the 1999-2002 Values Surveys*, pod red. Inglehart R., Wydawnictwo: siglo veintiuno editores, s.a. de c.v., Mexico 2004.
- Inglehart R., *The Silent Revolution: Changing Values and Political Systems among Western Publics*. Princeton, 1977.
- Koralewicz, J., Ziółkowski, M., *Mentalność Polaków – sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym w końcu lat osiemdziesiątych*. Wydawnictwo Nakom, Poznań 1990.
- Kozek W., *Zostać przedsiębiorcą? – ocena warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce*, [w:] *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, pod red. Kolarska-Bobińska L., Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.
- Koźmiński A. K., Zagórski K., *Wyobrażenia ekonomiczne w Polsce*, „Studia Socjologiczne”, nr. 2 (201)/2011, s. 55-84.
- Krzyminiewska G., *Kultura ekonomiczna mieszkańców obszarów wiejskich. Problemy – Przekształcenia – Wyzwania*. Toruń 2013.
- Krzyminiewska G., *Kultura ekonomiczna młodzieży wiejskiej i jej znaczenie w rozwoju społeczno-gospodarczym obszarów wiejskich*, Poznań 2010;
- Landem D.S., *Bogactwo i nędza narodów*, (przekład: H.Jankowska), Warszawskie Wydawnictwo Literackie „Muza SA, Warszawa 2005.
- Marody M., *Trzy Polski – instytucjonalny kontekst strategii dostosowawczych*, [w:] *Wymiary życia społecznego – Polska na przełomie XX i XXI wieku*, pod red. Marody M., Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007.
- Między nadzieją i lękiem. Społeczne skutki prywatyzacji*, pod red. Gardawski J., Gilejko L., Katedra Socjologii SGH, Warszawa 1997.
- Nowa rzeczywistość – oceny i opinie 1989 – 1999*, pod red. Zagórski K., Strzeszewski M., Wydawnictwo Akademickie Dialog, Warszawa 2000.
- Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2010.
- Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. H.C.Beck, Warszawa 2010.
- Podpora M., *Zmiany w postrzeganiu kryzysu i zachowaniach ekonomicznych Polaków*, Komunikat z badań CBOS, (BS/152/2013), www.cbos.pl [dostęp: 21.06.2015].
- Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, pod red. Gardawski, J, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009.
- Rawls J., Zwarthoed D., *Zrozumieć biedę*, (Przekład; A. Karpowicz), Oficyna Naukowa, Warszawa 2012.
- Samuelson P. A., Nordhaus W.D., *Ekonomia. T.1, T.2.* (Przekład: Z. Wolińska, M. Rusiński), PWN, Warszawa 2004.

- Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1962.
- Simmel G., *Filozofia pieniądza*, Wydawnictwo Humaniora, Poznań 1997.
- Strategie i system – Polacy w obliczu zmiany społecznej*, pod red. Giza-Poleszczuk, A., Marody, M., Rychard, A., Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 2000.
- Strzeszewski M., *Polacy o prowadzeniu biznesu*, Komunikat z badań CBOS, (BS/3158/2010), www.cbos.pl [dostęp: 21.06.2015].
- Swadźba U., Cekiera R.: *Entrepreneurship as a part of the socio-cultural capital. A sociological analysis*”, pod red. *The Role of Management Functions in Successful Enterprise Performance*, pod. Red. Bylok F., Tangl A., Wydawnictwo Agroinform Publishing House. Budapest 2016.
- Swadźba U., *Consumption as a value. Comparaive Analysis of Western Societies and the Polish Community*, [w:] *Selected Issues of Decision-Making by Economic Entitles*, pod red. Bernat T., Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.
- Swadźba U., *Jak bliscy a jak różni. Analiza komparatystyczna wartości społeczeństwa polskiego i czeskiego*, [w:] *Sąsiedztwa III RP – Czechy. Zagadnienia społeczne*, pod red. Dębicki M., Makaro J., Wydawnictwo GAIT, Wrocław 2013.
- Swadźba U., *Postawy społeczne wobec oszczędzania i konsumpcji młodej generacji krajów grupy wyszehradzkiej. Analiza socjologiczna*, [w:] *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, pod red. Grynia A., Wydawnictwo: Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Uniwersytet w Białymstoku. Wilno 2016.
- Swadźba U., *Wartości – pracy, rodziny i religii – ciągłość i zmiana. Socjologiczne studium społeczności śląskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2012.
- Swadźba U., *Wartość pracy jako kapitał społeczno-kulturowy w wybranych krajach członkowskich Unii Europejskiej*, [w:] *Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: Osiągnięcia i wyzwania*, pod red. Grynia A., Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Wilno 2014.
- Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, pod red. Kolarska-Bobińska, L., Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.
- Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, pod red. Kolarska-Bobińska L., Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.
- Tang T., Gilbert P., *Attitudes towards Money as related to intrinsic and extrinsic Job satisfaction, stress and work-relaqtged attitudes*, “Personality and Individual Differences”, 1995/19, 327-333.
- Tusińska M., *Nierówności dochodowe a wzrost i rozwój gospodarczy*, [w:] *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego. Zagadnienia teoretyczne*, pod red. Swadźba S., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.
- Warneryd K. E., *Oszczędzanie*, [w:] *Psychologia ekonomiczna*, pod red. Tyszka T., Gdańskie Towarzystwo Ekonomiczne, Gdańsk 2014.
- Wądołowska K., *Mania kupowania czyli o postawach konsumenckich Polaków*, Komunikat z badań CBOS, (BS/5/2011), www.cbos.pl [dostęp: 03.07.2015].
- Zagórski K., Koźmiński, A., Morawski W., Piotrowska K., Rae, G., Strumińska-Kutra M., *Postawy ekonomiczne w czasach niepewności. Ekonomiczne wyobrażenia Polaków 2012-2104*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2015.
- Zaleśkiewicz T., Tyszka T., *Psychologia pieniądza*, [w:] *Psychologia ekonomiczna*, pod red. Tyszka T., Gdańskie Towarzystwo Ekonomiczne, Gdańsk 2014.

Zawada A., *Aspiracje życiowe młodzieży w środowisku kulturowo zróżnicowanym*, Wydawnictwo „Impuls”, Kraków – Katowice 2013.

Życie po zmianie. Warunki życia i satysfakcje Polaków, pod red. Zagórski K, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009.

REGIONALIZACJA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W WARUNKACH GLOBALNEGO SĄSIEDZTWA

Streszczenie

Wiodącym celem opracowania jest próba ukazania głównych czynników i uwarunkowań wpływających na proces wykształcania się i wzmacniania kapitału społecznego na poziomie regionalnym. Stąd też podjęte zostały rozważania dotyczące zarówno sposobów definiowania pojęcia regionu i regionalizacji, jak i możliwości zastosowania klasycznych komponentów kapitału społecznego do jego diagnozowania na poziomie regionu. Z różnego rodzaju analiz empirycznych przywoływanych w tym opracowaniu wynika, że w Polsce poziom zaufania społecznego, wiodącego komponentu kapitału społecznego jest relatywnie niski, sam zaś kapitał społeczny ma słaby potencjał i jest rozproszony. W związku z tym szeroko pojęta władza lokalna winna w większym stopniu koncentrować się na wzmacnianiu tożsamości społeczności lokalnych, odwołując się w większym stopniu do tradycji danej miejscowości i regionu.

REGIONALIZATION OF SOCIAL CAPITAL IN THE CONTEXT OF THE GLOBAL NEIGHBORHOOD

Summary

The leading goal of the study is an attempt to demonstrate the leading factors and determinants influencing the process of creating and strengthening social capital at the regional level. Hence, consideration has been given both to ways of defining the notion of region and regionalization and the possibility of applying classical components of social capital to its diagnosis at the regional level. The various empirical analyses referred to in this study show that in Poland the level of social trust, considered as leading component of social capital, is relatively low, and social capital itself has weak potential and is scattered. Consequently, the broadly understood local authority should focus more on strengthening the identity of local communities, referring more to the traditions of the locality and region.

Keywords: social capital, identity, region, regionalization, social trust

Wstęp

Doświadczenia społeczeństw o długich tradycjach demokratycznych i obywatelskich, m.in. Stanów Zjednoczonych, pokazują, iż borykają się one z problemami charakterystycznymi dla innych demokracji liberalnych – spadkiem obywatelskiego zaangażowania, czyli z ucieczką w życie prywatne, ze spadkiem zainteresowania sprawami publicznymi, z

¹ prof. dr hab. Danuta Walczak-Duraj - Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

ograniczeniem zaufania do polityków itp. Zaczęto więc podnosić problem negatywnych konsekwencji osłabienia potencjału kapitału społecznego, czy, jak to początkowo pisał D. R. Putnam, malejącego kapitału społecznego Ameryki², by nieco później skoncentrować się zarówno na upadku, jak i konieczności odradzania się wspólnot lokalnych, które stanowią fundament działań związanych z odbudowywaniem kapitału społecznego³. Szukanie na poziomie lokalnym, czy szerzej – regionalnym, sposobów na odbudowę kapitału społecznego, poprzez odejście od zindywidualizowanych strategii życiowych w kierunku strategii wspólnotowych, wspieranych/ bądź inicjowanych przez władzę lokalną, sięgającą do lokalnej pamięci zbiorowej, do poczucia tożsamości społeczności lokalnych, czy poczucia dumy z przynależności do „małej ojczyzny”, to coraz częściej podnoszony problem w społeczeństwach liberalnych demokracji, w których pojawia się tęsknota za wspólnotowością, za przynależnością do szerszej, lokalnej całości, w której potencjał kapitału społecznego wykorzystywany jest do osiągnięcia bardzo zróżnicowanych celów, nie tylko zbiorowych, ale również indywidualnych.

Z tego też względu rozważania podjęte w tym opracowaniu koncentrować się będą na dwóch powiązanych ze sobą zagadnieniach: na złożoności kapitału społecznego, na działaniach związanych z podtrzymywaniem z jednej strony tożsamości społeczności lokalnych, z drugiej zaś na wykorzystywaniu tożsamościowego potencjału do wzmacniania kapitału społecznego w ujęciu regionalnym. Przy takim ujęciu tematu w pierwszej kolejności należałoby odnieść się do samej istoty i znaczenia kapitału społecznego, który obok kapitału finansowego i kapitału ludzkiego decyduje o potencjale i spójności danego społeczeństwa. Kolejne rozważania odnosić się będą do problemu regionu, regionalizmu i regionalizacji, który z perspektywy działań strategicznych Unii Europejskiej, uwikłanej w logikę procesów globalizacyjnych, stanowi ważny obszar zróżnicowanych działań o charakterze gospodarczym, społecznym i kulturowym. Trzecia, zamykająca rozważania grupa zagadnień odnosić się będzie do problemów związanych z budowaniem silnych społeczności lokalnych danego regionu, w wyraźnym poczuciu tożsamości; takich społeczności, na poziomie których obserwować można mechanizmy wykształcania się sieci kontaktów, zaufania społecznego i wspólnoty podzielanych wartości (ładu aksjonormatywnego), czyli kapitału społecznego stanowiącego w znacznym stopniu o potencjale danego regionu.

² D. R. Putnam, *Bowling Alone, America's Declining Social Capital*, „Journal of Democracy” 1995, no. 18 (10), pp. 18-33.

³ D. R. Putman, *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

1. Istota, wiodące komponenty oraz typy kapitału społecznego

Mimo zróżnicowanych podejść do ujmowania istoty kapitału społecznego najczęściej przyjmuje się, że składa się on z trzech komponentów: zaufania społecznego, podzielanych wspólnie wartości i norm kulturowych, stanowiących o treści ładu aksjonormatywnego (te naczelną wartości, które ludzie mogą zastosować w celu rozwiązywania wspólnych problemów) oraz ze społecznych relacji – sieci kontaktów. Zaufanie dotyczy trzech sfer rzeczywistości społecznej, stanowiąc zarazem trzy jego aspekty: jest właściwością relacji wymiany między ludźmi, stanowi podstawę współpracy między nimi i jest też normą kulturową. Zaufanie społeczne jako podstawa współpracy między ludźmi stanowi kluczowy element kapitału społecznego. Podstawową miarą stosowaną w określaniu poziomu zaufania społecznego w poszczególnych społeczeństwach jest tzw. współczynnik zaufania, czyli odsetek osób uważających, że „Większości ludziom można ufać”.

Zaufanie jako norma kulturowa, a zarazem jeden z jej elementów, tworzy kulturę zaufania. Jej przeciwieństwem jest kultura nieufności, określana przez Steversa⁴ *kulturą cynizmu*, oparta na rozpowszechnionej w danym społeczeństwie, na uogólnionej podejrzliwości w stosunku do osób i instytucji. Między zaufaniem wobec osoby pozostającej z jednostką w bliskich stosunkach i dobrze znanej, które określamy mianem „solidnego” (*thick trust*), a wobec kogoś, kogo znamy od niedawna i które określamy jako „wątle” (*thin trust*), występuje istotna różnica. To ostatnie, wobec osób obcych, ma większą wartość i jest bardziej w sensie społecznym znaczące. Ten rodzaj zaufania określa jako zaufanie społeczne. Można je również określić jako takie, którego zasięg (*radius*) przekracza grupę macierzystą. Zaufanie społeczne wobec osób określane jest najczęściej jako zaufanie poziome. Zaufanie wobec władzy politycznej i instytucji publicznych określane jest najczęściej jako zaufanie pionowe, które mogą, ale nie muszą być zdaniem R. Ingleharda ze sobą powiązane.⁵ Ten podział zaufania społecznego rozpatrywany jest często ze względu na swe podstawowe źródła: oczekiwania i odczucia o charakterze moralnym – trudne do uzyskania, wolno się zmieniające i trudne do przewidzenia oraz oczekiwania o charakterze racjonalnym, łatwiejsze do wygenerowania, szybko się zmieniające oraz łatwe do przewidzenia. Stąd też zaufanie „moralne” odnosi się raczej do zaufania poziomego, rozumianego w kategoriach normy kulturowej, zaufanie zaś „racjonalne” do zaufania pionowego adresowanego do struktur instytucjonalnych. Ważnym jest zatem, by osiągnąć stosunkowo wysoki poziom pionowego zaufania o charakterze racjonalnym, by potem powoli dążyć do osiągnięcia zaufania na bazie kryteriów moralnych. Teza ta jest również bardzo ważna z punktu widzenia naszych rozważań wtedy, kiedy zastanawiamy się nad potencjałem kapitału na poziomie regionu, tworzonego „odgórnie”. Zaufanie racjonalne, osiągnięte na bazie efektywnie funkcjonujących instytucji, realizujących zakładane cele, ma swą genezę w teorii wymiany społecznej. Postawa

⁴ R. Stevers, *The Culture of Cynicism*, Blackwell, Oxford 1994.

⁵ R. Inglehard, *Trust, well-being and Democracy* [w:] M. Warren (ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge University Press, New York and Cambridge 1999.

racjonalna umożliwia określenie niezbędnego minimum zaufania; jego wzrost uzależniony jest m.in. od sankcji negatywnych, jakie grożą komuś, kto to zaufanie zawiedzie.

W analizie podstawowych funkcji, jakie pełni zaufanie społeczne, najczęściej wskazuje się na jego funkcję stabilizującą i legitymizującą systemy demokratyczne, wspomagającą wykształcanie się podmiotowości społecznej – społeczeństwa obywatelskiego. W opinii P. Sztompki⁶ spadek zaufania społecznego wywołany jest zazwyczaj gwałtowną zmianą porządku społecznego, której efektem jest *trauma kulturowa*, czyli zmiana naruszająca indywidualną i zbiorową tożsamość. Natomiast skutki stopniowych zmian społecznych z punktu widzenia zmian w poziomie zaufania zależą od charakteru tych zmian i ich przebiegu. Zmiany o charakterze modernizacyjnym mogą się przyczynić (i tak istotnie jest) do wzrostu zaufania. We współczesnych, nowoczesnych społeczeństwach, konsekwencje zmian modernizacyjnych, również na poziomie małej społeczności lokalnej czy danego regionu, nie muszą zakłócać poczucia bezpieczeństwa i naruszać społecznych więzów.

Charakterystycznym przykładem może tutaj być opisana przez E. C. Banfielda⁷ „kultura nieufności” w biednym miasteczku Montegrano na południu Włoch. Ten typ kultury nieufności, w której członkowie społeczności lokalnej boją się rządu i są wobec niego nieufni, a zarazem wierzą w konieczność utrzymania silnej władzy państwowej do kontroli współobywateli, określił przywołany autor mianem *amoralnego familizmu*. Jednak obserwowane zmiany w wymiarze kulturowym, jakie zaszły w społeczeństwach zachodnich w ciągu ostatniego półwiecza, m.in. takie jak wzrost indywidualizmu, relatywizacja wielu wartości społecznych i odpowiadających im norm zachowań indywidualnych i grupowych, przyczyniły się do spadku poziomu zaufania społecznego. Można przypuszczać, iż nie bez znaczenia jest również towarzyszący im proces globalizacji czy pojawianie się w Europie społeczeństw wielokulturowych, który w wielu przypadkach powoduje zachwianie podstaw jednostkowej tożsamości. Istotnym czynnikiem stała się również nietrwałość sytuacji życiowej, obejmującej rodzinę, wykonywany zawód, miejsce zamieszkania, a z drugiej strony – relatywizm sfery aksjonormatywnej i towarzysząca mu tendencja do zachowywania politycznej poprawności. Doszło do tego powszechne poczucie zagrożenia, spotęgowane za sprawą mediów, a dotyczące m.in. aktów terroru. Jak stwierdzono wcześniej, zaufanie społeczne stanowi kluczowy czynnik tworzenia kapitału społecznego. Na poziomie pośrednich struktur społecznych, np. niektórych grup pracy czy społeczności lokalnych, kapitał społeczny odnosi się do tych zasobów zaufania społecznego, norm i społecznych relacji, które ludzie mogą zastosować w celu rozwiązywania wspólnych problemów. Jednak do podejmowania tej współpracy prowadzą różne czynniki; może to być zaufanie do współmieszkańców lub do władz lokalnych, więź z własną miejscowością oraz uczestnictwo w konkretnych grupach lub organizacjach, a potencjał kapitału społecznego narasta w miarę kumulowania się jego podstawowych komponentów.

Poza wiodącymi komponentami w analizie kapitału społecznego wyróżnia się jego różne typy, najczęściej tworzone z perspektywy charakteru więzi społecznej. Putnam wyróżnia

⁶ P. Sztompka, *Trauma kulturowa. Druga strona zmiany społecznej*, „Przegląd Socjologiczny”, nr 1, 2000.

⁷ E. C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, Glencoe 1958.

najczęściej dwa podstawowe typy kapitału społecznego⁸: integracyjny- wiążący (*bonding social capital*), występujący głównie w relacjach krewniaczych i bliskich przyjaźni oraz pomostowy (*bridging social capital*), dominujący w relacjach między osobami odmiennymi ze względu na cechy społeczno-demograficzne, związanymi więzią zrzeszeniową. Pierwszy – integracyjny ma charakter ekskluzywny i wzmacnia więzi wewnątrzgrupowe, tym samym ułatwia współpracę, ale utrudnia wymianę informacji z otoczeniem społecznym; niekiedy zaś może prowadzić do ksenofobii, a nawet wrogości wobec obcych. Drugi kapitał – pomostowy, oparty na uogólnionym zaufaniu do innych ludzi, ma charakter inkluzywny i umożliwia współdziałanie międzygrupowe. Kapitał integracyjny powstaje nie tylko w obrębie małych grup społecznych, ale również w ramach takich organizacji, jak różnorodne korporacje, służąc realizacji osiągania partykularnych celów. Ma to zazwyczaj miejsce wtedy, gdy dana korporacja opiera swe działania organizacyjne na rozwiniętej i w znacznym stopniu zinternalizowanej ideologii zawodowej. Jednak oprócz tych dwóch dominujących typów kapitału społecznego wyróżnia się m.in. kapitał podległościowy (*linking*), występujący w relacjach związanych ze stosunkiem podległości, *inward-* przy orientacji na realizację dobra grupowego w grupach ekskluzywnych, czy *outward- looking-* w przypadku orientacji grupy na realizację dobra wspólnego⁹.

W bardzo wnikliwym studium, poświęconym analizie czynników prowadzących do dobrobytu, F. F. Fukuyama traktuje zaufanie jako element kultury, która wyznacza normy i akceptowane wzory zachowań, a także określa kształt więzi społecznej. Internalizacja tych norm sprawia, że zachowanie innych jest zgodne z naszymi oczekiwaniami. Posługując się kategorią społecznego zaufania, rozumianego jako rodzaj więzi realizującej się w przestrzeni wzajemnych oczekiwań, pojawiającego się w stabilnych, uczciwych i gotowych do współpracy społeczeństwach, których bazą jest wspólnota kulturowa, głównie zaś uznawanie tych samych norm etycznych jako podstawowych wyznaczników społecznego funkcjonowania, F. F. Fukuyama twierdzi, iż zaufanie to wpływa zarówno na zdolność do stowarzyszania się, jak i do osiągania wyższej efektywności działania. Zaufanie społeczne to zaś dla F. F. Fukuyamy źródło kapitału społecznego, który nie może być zgromadzony z inicjatywy jednostki, ponieważ oparty jest nie na występowaniu cech indywidualnych, osobowościowych, ale cech społecznych. Stąd też społeczeństwa mogą budować bądź też tracić kapitał społeczny. Możemy zatem za F. F. Fukuyamą zdefiniować kapitał społeczny jako zdolność „(...) wynikająca z rozpowszechnienia zaufania w obrębie społeczeństwa lub jego części. Kapitał ten może być cechą najmniejszej i najbardziej podstawowej grupy społecznej jaką jest rodzina, można go także rozpatrywać w skali całego narodu lub w obrębie wszystkich grup pośrednich. Kapitał społeczny różni się od innych form kapitału ludzkiego tym, że jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych: religii, tradycji, historycznego nawyku”¹⁰. Trudno oczywiście oszacować, na ile kapitał społeczny gromadzony na bazie społecznego zaufania

⁸ R. D. Putman, *Democracies in Flux, The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford University Press New York 2002, s. 9.

⁹ Ibidem.

¹⁰ F. F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1998, s. 37.

stanowi kulturowy wyznacznik życia gospodarczego danego społeczeństwa. Jednak F.F. Fukuyama szacuje, iż wpływ czynnika kulturowego na ogólną kondycję firm, a nawet na ogólny poziom rozwoju gospodarczego wynosi około 20 proc. Wbrew pozorom, owe 20 proc. w społeczeństwach o względnie niskim poziomie rozwoju gospodarczego, które zarazem wchodzą w obszar wzajemnych relacji regulowanych nie tyle prawem co regułami globalizującego się rynku, stanowić może o swoistej przewadze konkurencyjnej w stosunku do innych społeczeństw, odczuwających deficyty zaufania społecznego, a startujących mniej więcej z tego samego poziomu. Teza ta może też być odniesiona do problematyki związanej z konkurencyjnością gospodarek, ujmowanych w perspektywie międzynarodowej, unijnej i regionalnej, w której globalne sąsiedztwo winno opierać się na zasadzie: myśl globalnie, działaj lokalnie.

Dla R. D. Putnama pojęcie kapitału społeczny, odnosi się przede wszystkim do (...) *powiązań między jednostkami – sieci społecznych i norm wzajemności oraz wyrastającego z nich zaufania*.¹¹ Nagromadzenie tak rozumianego kapitału społecznego, choć może mieć swoje negatywne konsekwencje (tzw. ciemna strona kapitału społecznego), jest według autora zjawiskiem w większości przypadków pozytywnym, ponieważ podnosi jakość życia jednostek („dobro prywatne”) oraz całych społeczności („dobro publiczne”). Jak powiada R. D. Putnam, „(...) *kapitał społeczny, jak wynika z coraz większej liczby danych empirycznych, wzmacnia nasze lepsze, bardziej zwrócone ku innym „ja”*”. R. D. Putnam jako jeden z niewielu autorów zajmujących się upadkiem postaw obywatelskich, pisze nie tylko o najczęściej pojawiających się w literaturze zagadnieniach dotyczących partycypacji politycznej, działalności w organizacjach pozarządowych czy uzwiązkowienia pracowników, ale również o sprawach wydawałoby się mniej istotnych, przynależnych raczej do sfery prywatnej niż publicznej, takich jak kontakty międzyludzkie poza pracą czy sposoby spędzania wolnego czasu. Tym samym istnienie kapitału społecznego, ujmowanego tutaj bardzo szeroko (zdecydowanie szerzej niż u republikańskich teoretyków państwa, podkreślających znaczenie obywatelskiej cnoty), staje się w koncepcji autora warunkiem *sine qua non* istnienia społeczeństwa. Bez jego spełnienia trudno byłoby mówić o jakiegokolwiek wspólnocie – ludzie byłiby jedynie jednostkami, które jeśli nawet wchodzą w jakieś relacje, to dzieje się to na zasadach wzajemności określonej (coś za coś, jak w trakcie transakcji), a nie uogólnionej (robię coś dla kogoś, bo mam zaufanie, że jak będę w potrzebie, to ktoś też mi pomoże)¹². R. D. Putnam nie oczekuje od ludzi poświęcania się dla państwa, a jedynie budowania silnych więzi z innymi. Przytaczany przykład mężczyzny, który zdecydował się oddać nerkę do przeszczepu choremu koledze z klubu kręglarskiego, świadczy zdaniem autora o tym, że nawet pozornie błahe relacje mogą doprowadzić do ważkich, pozytywnych rezultatów¹³.

Do wręcz wzorcowych zaliczyć już można bardzo drobiazgową analizę wpływu kapitału społecznego na poszczególne sfery życia. Z wyliczeń autora wynika, że w Stanach

¹¹ D. R. Putman, *Samotna gra w kręgle*.op. cit., s. 33.

¹² Ibidem, s. 37.

¹³ Ibidem, s. 49.

Zjednoczonych, w których indeks kapitału społecznego jest nadal¹⁴ wysoki, ludziom żyje się lepiej: edukacja stoi na wyższym poziomie, miasta są bezpieczniejsze, rozwój gospodarczy większy, obywatele szczęśliwsi, a demokracja sprawniejsza. Co ciekawe, z analiz R. D. Putnama wynika, iż mimo upływu czasu względna przewaga poszczególnych regionów jeśli chodzi o kapitał społeczny pozostaje nienaruszona. Podobnie, jak zauważył to już A. de Tocqueville¹⁵, życie publiczne jest bardziej żywe na północy niż na południu, czyli w krajach dawnej Konfederacji, w której najdłużej istniało niewolnictwo¹⁶. Największy wpływ na spadek poziomu kapitału społecznego miała zmiana pokoleniowa: dzieci i wnuki generacji powojennych okazały się mniej obywatelskie niż ich rodzice i dziadkowie, co zdaniem D. R. Putmana może wyjaśniać około połowy ogólnego spadku zaangażowania obywatelskiego, a w dalszej kolejności: popularyzacja rozrywki elektronicznej z telewizją na czele (szacunkowo około 25 proc.), która doprowadziła do prywatyzacji czasu wolnego; presja czasu i pieniędzy (około 10 proc.) oraz suburbanizacja, i związane z tym dojazdy do pracy i rozrost miast (około 10 proc.). Choć szans na odbudowę kapitału społecznego autor upatruje w reformie dotychczasowych instytucji i polityk, które przywróciłyby obywatelskie zaangażowanie, takich jak poprawa edukacji obywatelskiej, większa elastyczność w miejscu pracy, czy projektowanie miast bardziej przyjaznych ludziom – co w tym ostatnim przypadku jest obecnie często podnoszone w ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju, skierowanego na poprawę jakości życia społeczeństwa. To co jednak jest tak ważne z punktu widzenia naszych rozważań, to ważna, rewalidacyjna rola społeczności lokalnych czy regionalnych, podtrzymujących własną tożsamość, w budowaniu potencjału kapitału społecznego. Tak więc bez kapitału społecznego, niemożliwe jest powstanie, funkcjonowanie i rozwój żadnej jednostki i organizacji. Co więcej, kapitał społeczny, gromadzony w jednej sferze życia, będzie wpływał pozytywnie również na inne jego sfery, w tym na sferę gospodarczą. Wskazują na to m.in. wyniki reprezentatywnych badań autorki nad aktywnością społeczno – polityczną i gospodarczą kobiet wiejskich w Polsce¹⁷.

Zróźnicowanie badań nad kapitałem społecznym prowadzonych w ostatnich latach jest wręcz imponująca. Jednak niezależnie od orientacji badawczych, większość z nich bazuje na wiodących tezach obecnych u klasyków – J. Colemana¹⁸, P. Bourdieu¹⁹, F. F. Fukuyamy²⁰ czy R. D. Putnama²¹, dla których kapitał społeczny to przede wszystkim zaufanie, normy oraz sieć interakcji społecznych, ułatwiających współdziałanie dla osiągnięcia wzajemnych korzyści.

¹⁴ Jego wartość obliczona jest w oparciu o 14 wskaźników.

¹⁵ A. de Tocqueville, *O demokracji w Ameryce*, tom 1 i 2, Wydawnictwo Znak, Kraków 1996.

¹⁶ D. R. Putnam, *Samotna gra w kręgle*....op. cit. ss. 481-482.

¹⁷ D. Walczak-Duraj, *Social Capital of Women in Rural and Their Participation in the Socio-Political Life*, "Polish Sociological Review", 2010, no. 4 (172), pp. 429-446.

¹⁸ J. S. Coleman *Social Capital in the Creation of Human Capital*, "American Journal of Sociology", Supplement 94, 1988, pp. 95-120; *Foundations of social theory*, MA: Harvard University Press, Cambridge 1990.

¹⁹ P. Bourdieu, *The form of capital* [w:] J. E. Richardson (red.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York 1986; *The Logic of Practice*, Stanford University Press, Stanford 1990.

²⁰ F. F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, op.cit.; *Social Capital and Civic Society*, "IMF Working Paper" WP/00/74, April 2000.

²¹ R. D. Putnam , *Samotna gra w kręgle*.op. cit.

Trzeba jednak pamiętać o tym, że zaufanie wobec ludzi w ogóle, instytucji oraz wobec ludzi danej instytucji nie zawsze wynika z poczucia moralnych zobowiązań. Badania socjologiczne z ostatnich lat pokazują, iż wzrasta w Polsce aktywność nieformalnych grup na rzecz realizacji doraźnych, partykularnych celów a nie dobra wspólnego. (grupa działania) Część tej aktywności przyjmuje postać protestów społecznych i choć stanowi płaszczyznę tworzenia wzajemnego zaufania, przyczynia się raczej do budowy „nieformalnego” kapitału społecznego o charakterze integracyjnym, w którym zawierać się mogą pierwiastki postaw niechęci i nietolerancji wobec innych, obcych. W znacznym stopniu zależy to od sposobu funkcjonowania zarówno instytucji władzy politycznej, jak i instytucji gospodarczych, które powinny stwarzać klimat zaufania społecznego, wiarygodności i przejrzystości procedur decyzyjnych. Czasowo – przestrzenne zróżnicowanie zaufania społecznego i społeczna geneza tego zaufania ciągle wymyka się z ram systematycznych analiz i operacyjnie zdefiniowanych podstawowych pojęć, odnoszących się do zmiennych tła (kontekstu historycznego, strukturalnego czy kulturowego), zmiennych niezależnych (m.in. zmiennych atrybutowych, relacyjnych, środowiskowych, instytucjonalnych czy psychospołecznych) czy zmiennych zależnych (kultura zaufania jako cecha zbiorowości i zaufanie społeczne jako cecha jednostkowa).

Dość powszechna akceptacja tezy, iż zaufanie społeczne, normy i towarzysząca im sieć interakcji stanowią główne składniki kapitału społecznego skłoniła nie tylko badaczy, ale i praktyków życia gospodarczego do włączania tych elementów składowych kapitału społecznego w konkretne, strategiczne plany działania i rozwiązania nie tylko o charakterze komunikacyjnym, ale również strategicznym, odnoszącym się m.in. do projektów modernizacyjnych, związanych z szeroko pojętymi działaniami w zakresie aktywizowania poszczególnych społeczności w obszarze życia publicznego (społecznego, gospodarczego i politycznego), a tym samym w zakresie kształtowania kapitału społecznego. Kapitał społeczny jest jednak tzw. *intangible assets*; jest zasobem mogącym być coraz cenniejszym w miarę jego ekstensywnego i intensywnego rozwoju. Jest jednak trudny do wartościowania i wymiany. Nadto nie może być przedmiotem zastawu i nie mogąc być odseparowanym od pozostałych aktywów, narażony jest na znaczące niebezpieczeństwo deprecjacji wskutek utraty jednego z jego komponentów – zaufania.

W Polsce poziom zaufania społecznego jest relatywnie niski. W 2016 r. wyniósł tylko 23,0 proc.²². Wyższy jest natomiast poziom zaufania do instytucji i organizacji, choć zaufanie to jest połowiczne – przeciętny dorosły Polak ufa mniej więcej co drugiej instytucji uwzględnionej w sondażu. Niezmiennie od lat największym zaufaniem cieszą się instytucje i organizacje charytatywne – Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy, Caritas, PCK. Względnie dużym zaufaniem Polacy darzą również wojsko, harcerstwo i Kościół rzymskokatolicki. Zarazem, w porównaniu z poprzednimi badaniami z 2012 roku, wzrosło zaufanie do wielu instytucji, w tym m.in. do Instytutu Pamięci Narodowej, władz lokalnych, wojska, NATO, urzędników administracji publicznej. Wśród nielicznych instytucji, do których zaufanie się zmniejszyło,

²² *Zaufanie społeczne*, Komunikat CBOS-u, Warszawa, luty 2016, s. 1.

znalazły się natomiast media – spadło zaufanie zarówno do telewizji, jak i prasy; co więcej, już od ośmiu lat zaufanie do tych instytucji sukcesywnie spada²³. Systematyczne, od lat prowadzone badania w ramach *Diagnozy Społecznej* również pokazują, że Polacy mało mają doświadczeń społecznych i obywatelskich, które gromadzą poprzez działania w organizacjach formalnych, poprzez uczestnictwo w oddolnych, nieformalnych inicjatywach społecznych, wolontariacie, w działaniach podejmowanych na rzecz innych ludzi, organizacji i własnych społeczności lokalnych. Z badań tych wynika również, że pod względem ogólnego zaufania społecznego zajmujemy jedno z ostatnich miejsc wśród europejskich krajów objętych reprezentatywnymi badaniami *European Social Survey* (ESS). Poziom tego zaufania w 2014 r. był ponad czterokrotnie niższy niż w Danii, Norwegii czy Finlandii²⁴.

Dodać należy, że dla potrzeb analiz empirycznych wyróżnia się nie tylko wymienione tutaj trzy komponenty kapitału społecznego, ale również jego bardziej szczegółowe elementy. Tak np. badając kapitał społeczny kobiet wiejskich w Polsce²⁵, autorka wyróżniła w komponencie zaufania (*trust -t*) zaufanie do osób znanych, czyli sąsiadów i innych mieszkańców swojej miejscowości, zaufanie społeczne, którego wskaźnikiem jest pozytywna odpowiedź na ogólnie zadane pytanie: „Czy uważa Pan(i), że większości ludzi można zaufać?” i zaufanie do władz lokalnych. Do komponentu sieci kontaktów (*network -n*) zaliczono: sieć kontaktów nieformalnych, czyli liczba przyjaciół i bliskich znajomych; sieć kontaktów formalnych, rozumiana jako uczestnictwo w organizacjach lub stowarzyszeniach oraz sieć kontaktów wirtualnych, związana z korzystaniem z poczty elektronicznej. W skład komponentu wartości i norm moralnych (*values -v*) weszły: wiarygodność, wyrażająca się przekonaniem dotyczącym konieczności dotrzymywania zobowiązań, rygorizm moralny, rozumiany jako przekonanie, że zawsze można odróżnić dobro od zła oraz patriotyzm lokalny, oznaczający silną więź z miejscem zamieszkania. Suma składowych komponentu zaufania, sieci kontaktów i komponentu wartości i norm moralnych (wyrażonych w kategoriach dwuwartościowych) tworzy syntetyczny wskaźnik potencjału kapitału społecznego, charakteryzującego badaną zbiorowość. Dokonanie diagnozy potencjału kapitału społecznego danej zbiorowości wymaga więc nie tylko opisu poszczególnych komponentów wyznaczających wysokość tego potencjału, ale także opisu wzajemnych relacji, jakie między nimi zachodzą. Istnienie zależności między poszczególnymi komponentami świadczy o spójności kapitału (a więc i o jego realnej sile). Brak takich zależności oznacza, że kapitał jest rozproszony, a przez to trudniejszy do zaktywizowania²⁶. Podobną procedurę zastosowano w badaniu struktury i uwarunkowań

²³ Ibidem, s. 20.

²⁴ *Diagnoza Społeczna 2015, Warunki i jakość życia Polaków*, J. Czapiński, T. Panek (red.), www.diagnoza.com/pliki/raporty/Diagnoza_raport_2015.pdf, s. 335-336, [dostęp:15.05.2017].

²⁵ D. Walczak-Duraj, *Potencjał i specyfika kapitału społecznego kobiet funkcjonujących w środowisku wiejskim*, „Przegląd Socjologiczny”, tom LVII/1, 2008, ss. 105-134.

²⁶ Średnie wartości wskaźników poszczególnych komponentów to średnie arytmetyczne dla całej zbiorowości, powstałe w wyniku zsumowania wartości trzech komponentów głównych (zaufania, wartości i norm moralnych oraz sieci kontaktów) i podzieleniu tej sumy przez trzy.

kapitału społecznego Lokalnych Grup Działania funkcjonujących w Polsce w ramach unijnego Programu LEADER +²⁷.

Jeśli zatem przyjmujemy, że kapitał społeczny stanowi istotę społeczeństwa obywatelskiego, podnosi m.in. jakość życia społecznego i efektywność ekonomiczną, to z całą pewnością wszelkie analizy i rozważania dotyczące tego, jakie działania należy podejmować, aby ten kapitał, również na poziomie regionu zwiększać, wydają się być niezmiernie istotne. Tym bardziej, że analiza wyników badań kolejnych raportów „Diagnozy Społecznej” pozwala zgodzić się z tezą, że żyjemy w kraju coraz bardziej efektywnych jednostek (kapitał ludzki) i niezmiernie nieefektywnej wspólnoty (kapitał społeczny), a nieliczne wyjątki dotyczące tzw. „kapitału wyspowego”, a więc wysokiego poziomu tego kapitału w jakimś regionie czy społeczności lokalnej, potwierdzają tylko regułę. W Polsce podstawowy problem dotyczy bowiem nie tylko rozproszenia kapitału społecznego, jego niskiego potencjału, wynikającego z dekompozycji trzech wiodących, omówionych tutaj komponentów, ale również z występowania tzw. „brudnego kapitału”, bazującego na nepotyzmie i kumoterstwie, podstawowych postaci korupcji społecznej.

2. Region – regionalizm – regionalizacja

Kiedy podnosimy problem regionalizacji kapitału społecznego musimy wyjść od wyjaśnienia zbliżonych, ale nietożsamyh pojęć, odnoszących się do regionu, regionalizmu i regionalizacji. W ujęciu socjologicznym region to przede wszystkim zbiorowość stanowiąca jeden z typów społeczności terytorialnej²⁸. Podstawowym kryterium wyodrębnienia regionu spośród innych typów społeczności terytorialnych jest poczucie odrębności od innych zbiorowości (poczucie tożsamości regionalnej) oraz siła więzi emocjonalnych, koncentrująca się wokół emocjonalnego stosunku do tak zdefiniowanego regionu. W ujęciu ekonomicznym region to przede wszystkim specyficzny typ zagospodarowania danego terytorium (przemysłowy, rolniczy), czy też podstawowe zależności i wskaźniki ekonomiczne występujące na tym obszarze, takie jak: wysokość dochodu narodowego brutto na jednego mieszkańca regionu, stopień migracji ludności czy stopa bezrobocia, co pozwala wyodrębnić regiony rozwinięte i rozwijające się oraz opóźnione w rozwoju²⁹.

Istotnym elementem uwzględnianym w tych analizach jest również odmienność strukturalna wielu regionów, co pozwala wyróżniać tzw. regiony węzłowe, których centrum stanowi zazwyczaj duży ośrodek miejski oddziałujący na pozostałe części regionu, oraz regiony jednorodne, które skupiają w swoich granicach tereny w dużym stopniu jednolite, bez

²⁷ E. Psyk-Piotrowska, K. Zajda, A. Kretek- Kamińska, D. Walczak-Duraj, *Struktura i uwarunkowania kapitału społecznego lokalnych grup działania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

²⁸ A. Kwilecki, *Region i badanie regionalne w perspektywie socjologii*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, LIV, 2 1992, s. 38.

²⁹ Zob. m.in. K. Tomaszewski, *Regiony w procesie integracji europejskiej*, Wolters Kluwer Polska – Oficyna, Kraków 2007.

wyraźnie wyodrębnionego ośrodka³⁰. Tak np. w odniesieniu do regionu łódzkiego można mówić o regionie węzłowym, który w zasadzie pokrywa się terytorialnie z województwem łódzkim, w którym największe jego miasto – Łódź w różnoraki sposób oddziałuje na cały region. Warto zaznaczyć przy tym, że mając do czynienia z tego typu regionem, możemy w zdecydowanie większym stopniu niż to ma miejsce w odniesieniu do innych typów regionów zwracać uwagę na to, jak działania władzy samorządowej (wsi, miasta czy województwa) wpływają na kształtowanie regionalnego kapitału społecznego. Z założeń Unii Europejskiej w zakresie polityki regionalnej, dotyczącej także Polski, wynika, że pogłębione badania na temat kapitału społecznego w wymiarze regionalnym w sposób oczywisty uwikłane być muszą w dość złożone analizy odnoszące się do problematyki regionalizmu i regionalizacji. Nie wchodząc bliżej w rozważania na ten temat, warto jedynie wspomnieć o tym, że zazwyczaj regionalizm rozumie się w kategoriach ruchu społecznego, w którym wiodącą kategorią są lokalne aspiracje i potrzeby, wyrażane w bardzo różnorodny, zazwyczaj niesformalizowany sposób, odnoszące się do różnych wymiarów życia społecznego takiej społeczności terytorialnej jaką jest region. Mogą to być z jednej strony aspiracje kulturowe (regionalizm folklorystyczny), z drugiej zaś aspiracje polityczne (regionalizm polityczny rozumiany głównie jako dążenie do uzyskania różnego poziomu autonomii w państwie narodowym). Tym bardziej, że samo pojęcie regionalizmu możemy interpretować w wąskim i szerokim znaczeniu³¹. W pierwszym z nich w analizach możemy jedynie skoncentrować się na zróżnicowaniu działań indywidualnych i zespołowych zorientowanych na podtrzymywanie i/bądź rozwijanie tożsamości regionalnej, odnoszonej do konkretnej gminy czy regionu. W szerokim ujęciu interpretacyjnym, dotyczącym regionalizmu uwzględniać możemy nie tylko wymiar społeczno-kulturowy (stopień poczucia odrębności wspólnoty aksjonormatywnej itp.) ale również ekonomiczny (np. dominujące wzorce gospodarowania) czy polityczny (wyrażanie żądań i interesów społeczności regionalnej czy też żądanie jakiegoś stopnia autonomii). W tym ostatnim ujęciu owe trzy podstawowe wymiary są zazwyczaj analizowane nie oddzielnie, ale w sposób całościowy, głównie po to, aby uchwycić interesującą badacza specyfikę danego regionu, w której przeszłość przeplata się z teraźniejszością. Na wspomnianą perspektywę badawczą, dotyczącą sposobu ujmowania regionalizmu nakłada się jednocześnie inna – odnosząca się do coraz częściej do rozróżniania między starym a nowym regionalizmem³². Stary regionalizm odnosi się przede wszystkim do regionalizmu etnopolitycznego i etnokulturowego (np. Kraj Basków), nowy związany jest przede wszystkim z poszukiwaniem regionalno-terytorialnych rozwiązań w sferze wyzwań gospodarczych (zarówno krajowych, jak i globalnych) czy ekologicznych przy czynnym udziale władz politycznych, których afiliacje ideologiczne (układ sił politycznych, w tym tych, odnoszących się do władzy samorządowej

³⁰ D. Waldziński, *Polityka regionalna w Polsce w procesie przemian kulturowo-cywilizacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mazursko-Warmińskiego w Olsztynie, Olsztyn 2005, s. 19.

³¹ P. Śliwa, *Regionalizm w Polsce a zjednoczenie Europy* [w:] P. Buczkowski, K. Bondyra, P. Śliwa (red.), *Jaka Europa?. Regionalizacja czy integracja?*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 1998, s. 168-169.

³² A. Gąsior-Niemiec, *Polskie regiony (1999-2009)- studium z perspektywy socjologii pragmatycznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów-Warszawa 2009.

w danym regionie) w znaczący sposób wpływa na przyspieszenie bądź spowolnienie realizacji zróżnicowanych przecież oczekiwań społeczności określonych regionów.

Władza polityczna w systemach demokratycznych staje zatem przed bardzo poważnym wyzwaniem, polegającym na poszukiwaniu takich rozwiązań, które przyczyniać się będą do poszanowania i pielęgnowania odrębności i tożsamości regionalnej, traktowanej również w kategoriach kapitału kulturowego czy szerzej kapitału społecznego. Problem, jaki się tutaj pojawia, obserwowany z perspektywy państw unijnych polega na tym, iż władzy politycznej bardzo trudno jest niekiedy wyznaczyć granice dla formułowanych oddolnie, przez ruchy regionalne czy różnego rodzaju organizacje i stowarzyszenia, granic dla szeroko pojętej polityki ustępstw. Tym bardziej, że ruchy społeczne, związane z ideą regionalizmu idą często w parze z procesem regionalizacji, generowanym na poziomie odgórnych projektów politycznych czy gospodarczych. Proces ten polega na dzieleniu, w wyniku decyzji polityczno-administracyjnych, większego obszaru na kilka czy kilkanaście mniejszych, przy zastosowaniu określonych metod oraz przy uwzględnieniu różnych kryteriów. Efektem procesu regionalizacji jest wyodrębnienie regionów³³. B. Woś³⁴ podkreśla, że w zależności od charakteru administracji kraju proces regionalizacji może być zorientowany na wyodrębnienie w danym państwie regionów autonomicznych, samorządowych lub funkcjonalnych. Mogą również powstawać regiony samorządowo-rządowe lub rządowo-samorządowe. Przy czym w odniesieniu do państw unitarnych, jednolitych, określa się ten proces (właszcza na gruncie prawa) jako proces decentralizacji, rezerwując termin regionalizacja dla państw federalnych i już zregionalizowanych³⁵. W Unii Europejskiej przykładem takich państw jest m.in. Polska i Francja, gdzie występują regiony administracyjne (funkcjonalne) lub regiony samorządowe. W obu wymienionych krajach przeprowadzono reformy administracyjne (w Polsce w 1998r.), które doprowadziły do przejścia od regionów administracyjnych do regionów samorządowych, które obok realizowania zaleceń administracji centralnej sprawują władzę niezależnie za pośrednictwem powołanych organów wykonawczych.

Od lat 70. XX w. w UE zaczęto przywiązywać dużą wagę do procesu regionalizacji i regionu, choć zarazem należy stwierdzić, że nie ma żadnego dokumentu unijnego, mającego moc prawną, w którym zawarta byłaby wspólna dla krajów członkowskich definicja regionu. Pojęcie to występuje dość często, ale tylko w dokumentach o charakterze konsultacyjnym czy rekomendującym. Stąd też instytucje UE nie są *de facto* uprawnione do ingerowania w wewnętrzny układ struktur państwowych, odnoszący się do sposobu posługiwania się pojęciem regionu. Jak dotąd Wspólnotowa Karta Regionalizacji, będąca aneksem do Rezolucji Parlamentu Europejskiego, dotyczącej wspólnotowej polityki regionalnej i roli regionów z 1988r., stanowi dokument najwyższej rangi w Unii Europejskiej, która w różny sposób próbuje realizować wspólna politykę regionalną, w której niezmiennie kładzie się nacisk na takie

³³ A. Kwilecki, *Region i badania regionalne...* op. cit. s. 44.

³⁴ B. Woś, *Rozwój regionów i polityka regionalna w Unii Europejskiej oraz w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2005, s. 22.

³⁵ I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 215.

społeczne aspekty regionu, jak tradycja historyczna, kultura, język czy potrzeby o charakterze ekonomicznym. Wszystkie te aspekty można poddać bliższej operacjonalizacji, posługując się pojęciem tożsamości społeczności lokalnej.

3. Zróżnicowanie tożsamości społeczności lokalnych

Problem tożsamości społeczności lokalnych należy w Polsce, ze względu na ogólne procesy globalizacyjne oraz z uwagi na podstawowe, unijne założenia i strategie wielofunkcyjnego rozwoju, zwłaszcza odnoszące się do obszarów wiejskich, do podstawowych, perspektywicznych problemów polityki państwa, zwłaszcza zaś polityki społecznej. Z koncepcją globalnego sąsiedztwa, w którym mają miejsce złożone, wielopoziomowe i powiązane ze sobą procesy interpretacji, translacji, mutacji oraz adaptacji globalnych treści do lokalnych warunków, wiąże się koncepcja „dynamicznych tradycji”, w których owym globalnym treściom, wytworom i wartościom nadawane są lokalne sensory przez ich lokalnych odbiorców. Stąd też rosnąca rola lokalnych liderów, czy rzecz ujmując szerzej, osób przejawiających aktywność w różnych, sformalizowanych i niesformalizowanych rodzajach działalności społecznej i politycznej. Wprowadzenie do antropologicznej i socjologicznej perspektywy postulatu R. Robertsona³⁶, by za jedynie sensowną perspektywę dla opisu i oceny przebiegu i skutków globalizacji uznać perspektywę lokalną, określaną najczęściej terminem *glokalizacja*, uchyla w zasadzie dawny model interpretacyjny, oparty na zasadzie: centrum – peryferie. Środowisko lokalne zmultiplikowane na poziomie regionu nabiera z jednej strony nowych, szerszych znaczeń i możliwości interpretacyjnych, z drugiej zaś staje się zdecydowanie ważniejszą ramą odniesień do tworzenia różnego rodzaju strategii na poziomie projektów modernizacyjnych, w tym projektów odnoszących się do szeroko pojętych działań w zakresie aktywizowania poszczególnych społeczności w obszarze życia publicznego, do tworzenia silnych społeczności lokalnych.

Tworzenie i pielęgnowanie silnych społeczności lokalnych ma w Polsce duże znaczenie z dwóch podstawowych powodów. Pierwszy z nich związany jest z szerszym procesem społecznym, zachodzącym w społeczeństwach doświadczających procesu demokratyzacji – procesem tworzenia się w społeczeństwa obywatelskiego, stanowiącego jeden z podstawowych, społecznych wskaźników stabilizowania się systemu demokratycznego. W analizach dotyczących problemów współczesnych demokracji podkreśla się, że system ten może być stabilny i rozwijać się tylko wtedy, gdy występuje w nim nie tylko pluralizm wynikający z liberalnej wizji wolności jednostki, stawianej zdecydowanie wyżej niż takie wartości, jak społeczeństwo, tradycja, autorytety, instytucje prawa pozytywnego itp., ale również treści wspólnotowe, które na poziomie danego społeczeństwa obywatelskiego zaczynają odgrywać konstytuującą rolę w procesie ukierunkowywania zbiorowych działań wolnych obywateli. Główną wartością, na gruncie której, poprzez uruchamianie instrumentów i

³⁶ R. Robertson, *Globalization. Social Theory and Global Culture*, SAGE Publications, London, 1992; *Globalization: Time – Space and Homogeneity and Heterogeneity* [w:] M. Heatherstone (ed.), *Global Modernities*, SAGE Publications, London 1995.

mechanizmów mieszczących się w kanonie działań władzy lokalnej, podejmować można próbę budowania i/lub ugruntowywania tożsamości wspólnot lokalnych jest tradycja. Tradycja traktowana jako proces oddolnego tworzenia rzeczywistości społecznej może oczywiście być niekiedy czynnikiem blokującym oczekiwaną zmianę społeczną czy wzrost kapitału społecznego. Zazwyczaj jednak tradycja decyduje zarówno o wspólnotowości, aktywności obywatelskiej jak i o modernizacji społeczności lokalnych. W znacznej mierze zależy to od tego, z jakim typem społeczności lokalnej mamy do czynienia. Czy jest to społeczność, w której brak jest w zasadzie tradycji lokalnej bądź też ogranicza się ona np. tylko do podtrzymywania miejscowego folkloru; czy też jest to społeczność, w której tradycja jest zmarginalizowana (nie dotyczy np. rozwiązań instytucjonalnych). Może to też być społeczność, gdzie tradycja funkcjonuje nie tylko w wymiarze mentalnym ale jest również wykorzystywana do wyznaczania podstawowych celów społeczności; bądź też społeczność, w której tradycja pełni konstytutywną rolę w określeniu jej tożsamości, łącznie z tendencjami separatystycznymi.

Z punktu widzenia owej konstytuującej funkcji tradycji w budowaniu tożsamości społeczności lokalnych mówi się o tzw. słabych i mocnych społecznościach lokalnych.³⁷ Mocne społeczności to te, których specyfika wynika nie tylko ze swoistości cech infrastruktury gospodarczo-cywilizacyjnej, swoistości wzorów społecznych, odrębności postaw, orientacji czy preferencji politycznych, odrębności kulturowej (specyfika „małej ojczyzny”), czy odrębności społecznej (specyfika ruchliwości społecznej, zawodowej, typ zasiedziałości, stopień homogeniczności również pod względem wyznaniowym itp.), ale również te, w których poziom zaufania społecznego jest relatywnie wyższy. Im wyższy poziom zaufania społecznego, tym większe szanse na budowę kapitału społecznego, który przyspiesza obieg informacji i zwiększa możliwości porozumienia między poszczególnymi grupami interesów; ponadto ów wyższy poziom zaufania społecznego świadczy najczęściej o większej otwartości mieszkańców wobec innych społeczności; może mieć on również emocjonalne podłoże; być głównie wskaźnikiem poprawy nastrojów mieszkańców danej społeczności lokalnej czy regionu. Poczucie odrębności wobec innych społeczności, duma z przynależności do danej społeczności, świadomość mocnego osadzenia danej społeczności lokalnej w tradycji, wykorzystywanej i pielęgnowanej aktualnie – to podstawowe wskaźniki tzw. mocnych społeczności.

Wnioski

W Polsce, tak jak i w innych państwach UE, mamy do czynienia zarówno z regionem ukształtowanym „oddolnie” (głównie poprzez odwołanie do tradycji kulturowej i gospodarczej), w którym w mniejszym lub większym stopniu obecne są działania związane z ideą regionalizmu, jak i z regionem kształtowanym „odgórnie”, gdzie jednak jego wyrazistość i odrębność zaznaczająca się na poziomie poczucia tożsamości grupowej i kulturowego

³⁷ J. Kurczewska, M. Kempny, H. Bajor, *Spoleczności lokalne jako wspólnoty tradycji-w poszukiwaniu korzeni demokracji*, „Studia Socjologiczne”, nr 2, 1998.

„zakorzenienia” jest zdecydowanie niższa. Podobna sytuacja dotyczy budowania kapitału społecznego, zwłaszcza w odniesieniu do jego głównego komponentu, jakim jest zaufanie społeczne, zwłaszcza zaufanie poziome – czyli do innych ludzi, z którymi mamy do czynienia na poziomie społeczności lokalnych, czy społeczności danego regionu. Systematyczną analizę tych procesów, nie tylko w ujęciu socjologicznym komplikuje fakt, iż proces regionalizacji nie musi ograniczać się do państwa narodowego. Przykład może stanowić Region Europy Zachodniej, Region Bliskiego Wschodu czy Region Azji i Pacyfiku. Można zaryzykować tezę, że zasadniczym sposobem budowania na poziomie regionalnym kapitału społecznego jest skoncentrowanie się przez władzę samorządową na procesie wykształcania i/bądź podtrzymywania tożsamości wspólnot lokalnych danej wsi, gminy, miasta, a w konsekwencji regionu, stanowiącego punkt odniesienia w relacjach z innymi regionami kraju i najbliższego, globalnego sąsiedztwa, które może obejmować również regiony przygraniczne, mieszczące się w obrębie innego państwa. Chcąc zatem przybliżyć nieco problemy natury badawczej, przed jakimi stawać może władza samorządowa różnego szczebla, podejmująca systematyczne działania na rzecz tworzenia kapitału społecznego nie tylko w wymiarze regionalnym, ale i w warunkach globalnego sąsiedztwa warto, choćby w sposób bardzo syntetyczny przybliżyć ich istotę. Pierwszym problemem badawczym, a zarazem pytaniem podstawowym, jest konieczność rozpoznania struktury, poziomu i potencjału kapitału społecznego, dominującego w danym regionie. Chodzi przede wszystkim o ustalenie, jak bardzo kapitał społeczny jest zróżnicowane ze względu na czynnik terytorialny. W literaturze przedmiotu dość często powtarzana jest teza, zgodnie z którą można wskazać na regiony i województwa, gdzie zaangażowanie społeczności lokalnych w życie społeczno-polityczne jest wysokie i takie, gdzie jest ono bardzo niskie. W uzasadnieniach dodatkowo wskazuje się na spetryfikowany wpływ tradycji sięgającej nawet czasów zaborów. Pojawia się więc pytanie, czy tezę tę można dostatecznie zweryfikować i ustalić, jakie są wiodące komponenty tego zróżnicowania. Drugi, szczegółowy, a zarazem wewnętrznie złożony problem badawczy, to poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób postrzegana jest przez daną społeczność aktywność społeczna, własna i innych członków wspólnoty lokalnej. Czy ta aktywność postrzegana jest:

- raczej w kategoriach indywidualistycznych czy raczej grupowych (np. obrona wspólnych interesów);

- raczej jako działania – inicjatywy na rzecz wyróżniania danego, lokalnego środowiska, głównie poprzez odwołanie do tradycji (wcześniejsze inicjatywy, formy działań społeczno-politycznych itp.) czy też raczej jako działania-inicjatywy na rzecz osiągania standardów cywilizacyjnych, względnie zunifikowanych, odnoszących się do typowych wskaźników podnoszących wygodę i komfort życia;

- raczej jako działania – inicjatywy na rzecz wyrażania sprzeciwu wobec planowanych i podejmowanych działań przez władzę lokalną i różne agendy władzy centralnej i samorządowej, czy też raczej jako działania – inicjatywy wspomagające struktury władzy lokalnej.

Trzeci szczegółowy problem badawczy dotyczy tego, jakie zmienne, zdaniem członków społeczności lokalnych, wpływają na gotowość przejawiania przez nich aktywności społecznej

i jak w tej perspektywie jawią się podstawowe elementy zaufania społecznego. Czwarty szczegółowy problem badawczy związany jest z pytaniem o to, jaki poziom zaufania społecznego werbalizują członkowie społeczności lokalnych danego regionu i jaki rodzaj kapitału społecznego w danym regionie dominuje – raczej kapitał integracyjny czy raczej kapitał pomostowy? Odpowiedź na to pytanie jest bardzo istotna z punktu widzenia różnicowania podejmowanych przez władzę centralną i samorządową rozwiązań i inicjatyw adresowanych do mieszkańców danego regionu. Piąty szczegółowy problem badawczy dotyczy werbalizowanych przez członków danej społeczności lokalnej postaw wobec władzy lokalnej – samorządowej oraz oczekiwań wobec tej władzy, odnoszących się do szeroko rozumianych działaniach pomocowych, związanych z umożliwianiem i rozwijaniem różnych form aktywności oraz promowaniem „kapitałotwórczych” norm moralnych.

Wydaje się, że podjęcie tych problemów badawczych wtedy, gdy chcemy opisać, zdiagnozować i zinterpretować regionalny kontekst tworzenia kapitału społecznego w warunkach globalnego sąsiedztwa jest absolutnie niezbędne. Niestety w Polsce w zasadzie nie prowadzi się interdyscyplinarnych studiów nad różnorodnością modeli integrowania się poszczególnych jej regionów z szerszym otoczeniem społeczno-gospodarczym, również z tym, odnoszącym się do rozwiązań przyjętych w ramach polityki regionalnej Unii Europejskiej. Tym samym bardzo trudno jest oszacować możliwości wykorzystania wewnątrznie zróżnicowanego kapitału społecznego do realizacji szerszych projektów społecznych, gospodarczych czy nawet politycznych, podejmowanych w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej.

BIBLIOGRAFIA

Banfield E. C., *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, Glencoe 1958.

Bourdieu P., *The form of capital* [w:] J. E. Richardson (red.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York 1986.

Bourdieu P., *The Logic of Practice*, Stanford University Press, Stanford 1990.

Diagnoza Społeczna 2015, Warunki i jakość życia Polaków, J. Czapiński, T. Panek (red.), www.diagnoza.com/pliki/raporty/Diagnoza_raport_2015.pdf, s. 335-336 [dostęp: 15 maja 2017 r.].

Coleman J. S., *Social Capital in the Creation of Human Capital*, “American Journal of Sociology”, Supplement 94, 1988, pp. 95-120.

Coleman J. S., *Foundations of social theory*, MA: Harvard University Press, Cambridge 1990.

Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1998.

Fukuyama F. F., *Social Capital and Civic Society*, “IMF Working Paper” WP/00/74 April, 2000.

Gąsior-Niemiec A., *Polskie regiony (1999-2009)- studium z perspektywy socjologii pragmatycznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów- Warszawa 2009.

Inglehard R., *Trust, well- being and Democracy* [w:] M. Warren (ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge University Press, New York and Cambridge 1999.

Kurczewska J., Kempny M., Bajor H., *Spoleczności lokalne jako wspólnoty tradycji - w poszukiwaniu korzeni demokracji*, „Studia Socjologiczne”, nr 2, 1998.

Kwilecki A., *Region i badanie regionalne w perspektywie socjologii*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, LIV, 2 1992, s. 38.

Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

Psyk-Piotrowska E., Zajda K., Kretek- Kamińska A., Walczak-Duraj D., *Struktura i uwarunkowania kapitału społecznego lokalnych grup działania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

Putnam R. D., *Bowling Alone, America's Declining Social Capital*, Journal of Democracy, 1995, no. 18 (10), pp.18-33.

Putnam R. D., *Democracies in Flux, The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford University Press New York 2002.

Putnam R., D., *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

Robertson R., *Globalization. Social Theory and Global Culture*, SAGE Publications, London 1992.

Robertson R., *Globalization: Time – Space and Homogeneity and Heterogeneity* [w:] M. Heatherstone (ed.), *Global Modernities*, SAGE Publications, London 1995.

Stevens R., *The Culture of Cynicism*, Blackwell, Oxford 1994.

Sztompka P., *Trauma kulturowa. Druga strona zmiany społecznej*, „Przegląd Socjologiczny”, nr 1, 2000.

Śliwa P., *Regionalizm w Polsce a zjednoczenie Europy* [w:] P. Buczkowski, K. Bondyra, P. Śliwa (red.), *Jaka Europa?. Regionalizacja czy integracja?*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 1998, ss.168-169.

de Tocqueville A., *O demokracji w Ameryce*, tom 1 i 2, Wydawnictwo Znak, Kraków 1996.

Tomaszewski K., *Regiony w procesie integracji europejskiej*, Wolters Kluwer Polska – Oficyna, Kraków 2007.

Walczak-Duraj D., *Potencjal i specyfika kapitału społecznego kobiet funkcjonujących w środowisku wiejskim*, „Przegląd Socjologiczny”, tom LVII/1, 2008, ss. 105- 134.

Walczak - Duraj D., *Social Capital of Women in Rural and Their Participation in the Socio- Political Life*, „Polish Sociological Review”, 2010, no. 4 (172), pp. 429-446.

Waldziński D., *Polityka regionalna w Polsce w procesie przemian kulturowo-cywilizacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mazursko-Warmińskiego w Olsztynie, Olsztyn 2005.

Woś B., *Rozwój regionów i polityka regionalna w Unii Europejskiej oraz w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2005.

Zaufanie społeczne, Komunikat CBOS-u, Warszawa, luty 2016.

POCZUCIE I POMIAR DOBROBYTU POLAKÓW I LITWINÓW PORÓWNANIE

Streszczenie

Pojęcie dobrobytu było początkowo kategorią filozoficzną i dopiero wraz z rozwojem stosunków kapitalistycznych stało się przedmiotem zainteresowania ekonomii. Dobrobyt powszechnie się kojarzy z posiadaniem dóbr materialnych; jest to tzw. dobrobyt gospodarczy. Oprócz niego istnieje też dobrobyt społeczny, gwarantujący odpowiedni poziom opieki zdrowotnej, bezpieczeństwa, oświaty, wolności osobistej itp. Istnieje kilka wskaźników pomiaru dobrobytu, biorących pod uwagę różne składowe.

Celem artykułu jest zdefiniowanie kategorii dobrobytu oraz porównanie jego poziomu na Litwie i w Polsce.

SENSE AND MEASUREMENT OF POLES AND LITHUANIAN PROSPERITY. COMPARISON

Summary

The concept of prosperity was initially a philosophical category and only with the development of capitalist relations became the subject of interest in economics. Prosperity is commonly associated with the possession of material goods, this is so called economic welfare. In addition, there is also social welfare, which guarantees adequate levels of health care, safety, education, personal freedom etc. There are several indicators for measuring welfare taking into account the different components.

The main goal of this article is to describe welfare category and compare its level in Lithuania and in Poland.

Keywords: prosperity, Poland, Lithuania

Wstęp

Pojęcie dobrobytu interesuje ekonomistów od dawna. Już starożytni Grecy dzielili społeczeństwo w zależności od posiadanego majątku, przyjmując jako rzecz naturalną nierówności dochodowe. Obecnie poziom dobrobytu wykorzystuje się jako składową różnych mierników badających szczęście, satysfakcję z życia, dobrostan psychiczny itp. Oczywiście mierniki te są ułomne, zawierają wiele tzw. miękkich elementów, które nie sposób dokładnie wymierzyć, co jednak nie przeszkadza badającym podejmować próby ich doskonalenia.

Celem niniejszych rozważań jest zdefiniowanie kategorii dobrobytu, a następnie porównanie jego poziomu w Polsce i na Litwie. Interesujące są również sondaże przeprowadzone na temat znaczenia dobrobytu wśród mieszkańców obu krajów.

¹ Prof. dr hab. Urszula Zagóra-Jonszta, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii.

1. Pojęcie dobrobytu

Pod pojęciem dobrobytu rozumie się warunki bytowe gwarantujące wysoki poziom życia oraz satysfakcję w sferze kulturalnej. Stan dobrobytu występuje wówczas, gdy obywatele mają zabezpieczone wysokie dochody, nie ma bezrobocia, jest dobra opieka zdrowotna, powszechność dostępu do oświaty na wszystkich szczeblach nauczania oraz ubezpieczenia społeczne². H. Marzec rozumie dobrobyt jako zaspokojenie potrzeb pożywienia, ubrania, mieszkania, oświaty, kultury, zdrowia, wypoczynku, rozrywki, turystyki. Jest to więc pojęcie bardzo szerokie. Dobrobyt materialny to życie w luksusie, ponad stan, w obfitości materialnej, w bogactwie, bez trosk³. Innymi słowy pod pojęciem dobrobytu ekonomiści rozumieją ogólnie użyteczność pewnego pakietu dóbr i usług zaspokajających nasze potrzeby⁴. Pakiet ów czyni życie dobrym.

Początkowo dobrobyt rozpatrywano w kategoriach etycznych (starożytność i średniowiecze), później jako pojęcie ekonomiczne (użyteczność). Od czasów starożytnych, pojęcie dobrobytu było kategorią filozoficzną⁵, jako że to filozofowie przez stulecia objaśniali istotę życia gospodarczego. Starożytność postrzegała zachowania podmiotów gospodarczych w kategoriach etyczno-moralnych. Średniowiecze, zdominowane przez religię chrześcijańską, oceniało życie gospodarcze przez pryzmat grzechu lub działania zgodnego z wykładnią Biblii i pism ojców Kościoła. Moralność chrześcijańska wyznaczała obowiązujące ramy działania. Społeczeństwo było podzielone na stany i każdemu stanowi przyporządkowany był określony poziom materialnego dobrobytu. Życie ponad stan było grzechem. Procent był niedozwolony, a bogactwo kupców i bankierów pochodziło z nieuczciwej wymiany bądź grzesznej lichwy. Stąd też mimo, że byli zazwyczaj ludźmi zamożnymi, nisko stali w hierarchii społecznej. Tylko posiadanie ziemi dawało przywilej bycia bogatym bez podejrzeń. Postrzeganie bogactwa zmieniło się wraz z nastaniem merkantylizmu, pierwszej, choć jeszcze niekompletnej, teorii ekonomicznej oraz nowej polityki gospodarczej. Zaakceptowano procent, podniesiono rangę przemysłu i handlu. Człowiek bogaty był wzorem do naśladowania. Bogactwo stanowiło widoczny znak bożego błogosławieństwa. Wraz z Reformacją, pracowitość stała się gwarantem zbawienia; dewizę „módl się i pracuj” zamieniono na „módl się poprzez pracę”. W skrajnej postaci nowotestamentową zasadę „kto nie pracuje, niechaj też nie je” zaczęto wcielać w życie w Anglii za rządów Elżbiety I. Jednak dopiero rewolucja przemysłowa przełomu XVIII i XIX w. przyniosła szybkie przeobrażenie stosunków gospodarczych i znaczne rozwarstwienie społeczne. Ekonomiści szkoły klasycznej i nurtu subiektywno-marginalistycznego postrzegali dobrobyt materialny jako gwarant szczęścia i priorytet, wobec którego prawa moralne musiały zejść na dalszy plan. Można było też poświęcić interes jednostek, a nawet pewnych grup w

²A. Łopatka, *Słownik Wiedzy Obywatelskiej*, PWN, Warszawa, 1971, s. 82.

³H. Marzec, *Dobrobyt materialny szansą czy zagrożeniem wychowania w rodzinie*, Wydawnictwo Piotrkowskie, Piotrków Trybunalski 2006, s. 43-44.

⁴S. M. Kot, A. Malawski, A. Węgrzecki (red.), *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, s. 108.

⁵Mimo że kategoria dobrobytu, jak i jego pomiar mieszczą się obecnie w obszarze ekonomii, trzeba pamiętać, że sama ekonomia wyrosła z filozofii i początkowo filozofowie zajmowali się zagadnieniami ekonomicznymi.

imię wzrostu dobrobytu ogólnego. Z drugiej strony ojciec klasycznej ekonomii angielskiej Adam Smith wyraźnie podkreślał, że kierowanie się własnym interesem prowadzi do dobrobytu całego społeczeństwa. Słynne jest zdanie Smitha: „Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes”⁶. Stworzona przez klasyków i przyjęta przez marginalistów koncepcja *homo oeconomicus* stanowi podstawę analizy zachowań podmiotów gospodarczych na rynku. Przypisane jednostce gospodarującej takie cechy, jak egoizm, dążenie do maksymalizacji zysku, do osiągnięcia więcej od innych, nie zawsze uczciwą drogą, nadal obowiązują, wyznaczając kierunek naszego działania.

Coraz częściej jednak utożsamia się pojęcie dobrobytu z zasobem dóbr materialnych. Wpływa na to rosnąca liberalizacja norm i wartości, odchodzenie od tradycyjnego wzorca, konsumpcjonizm. Jego istotnym elementem jest ocena poziomu dobrego samopoczucia z dostępnych warunków gospodarczych, kulturowych, politycznych i środowiskowych. Można mówić o dobrobycie gospodarczym, opisującym stopień zaspokojenia ludzkich potrzeb majątkowych oraz o dobrobycie społecznym uwzględniającym potrzeby w zakresie oświaty, opieki medycznej, bezpieczeństwa itp. Te czynniki pozadochodowe to również swobody polityczne, wolność ekonomiczna, orientacja indywidualistyczna, wysoki poziom zaufania społecznego, poczucie, że jest się „kowalem własnego losu”⁷.

Jednak współczesne definicje dobrobytu nastrożają sporo problemów. J. Czapiński, określając dobrobyt jako dobre życie, zwraca uwagę na subiektywność pojęcia „dobre”. Dla różnych osób pojęcie to będzie miało różny wymiar w zależności od ich priorytetów. Dobre życie może zatem oznaczać życie bogate, spełnione, zdrowe, szczęśliwe, dostatnie, bezstresowe itp.⁸. Ponadto dobrobyt musi być towarem luksusowym, dostępnym nie dla wszystkich, bo „bogacenie się wszystkich nikogo nie uszczęśliwia”⁹. Dobrobyt materialny to życie w luksusie, ponad stan, w obfitości materialnej, w bogactwie, bez trosk¹⁰. K. Arrow, który jest twórcą społecznej funkcji dobrobytu, podnosi nie tylko znaczenie materialnej strony dobrobytu, ale również wpływające nań stosunki społeczne i kulturowe¹¹.

Dobrobyt ekonomiczny wyraża zależność między wytwarzaniem i pomnażaniem bogactwa, a jego dystrybucją. Według M. Biernackiego „Dobry byt to taki, który zaspokaja potrzeby osoby w stosunku do podstawowych dóbr”¹². Nie ma jednej teorii dobrobytu. Aby ją stworzyć, należałoby wziąć pod uwagę odczuwalne stany, takie jak satysfakcja czy przyjemność, sukcesy w osiąganiu życiowych celów, zależność dóbr od celów, które nieraz wykraczają poza dobro sukcesu w osiąganiu tych celów¹³. Taki sam dochód może dawać

⁶ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, PWN, Warszawa 2007, s. 20.

⁷ J. Czapiński, *Ekonomia szczęścia i psychologia bogactwa*, Nauka 2012, nr 1, s. 51-88.

⁸ J. Czapiński, *Dobrobyt czy dobrostan*, Wydawnictwo Wiosna, Gdańsk 2010, s. 9-14.

⁹ 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.

¹⁰ H. Marzec, *Dobrobyt materialny szansą czy zagrożeniem ...*, op. cit., s. 43-44.

¹¹ K. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, Wiley, New York 1963.

¹² M. Biernacki, *Kilka uwag o pomiarze dobrobytu społecznego*, *Mathematical Economics*, nr 3 (10), 2006, s. 115.

¹³ S. M. Kot, A. Malawski, A. Węgrzecki (red.), *Dobrobyt społeczny, ...*, op. cit., s. 113.

różnym ludziom różne poczucie dobrobytu. Dla jednych dobrobytem będzie własny dom, dobry samochód, dla innych zaspokojenie podstawowych potrzeb. Nie ma uniwersalnej miary, za pomocą której można by zmierzyć obiektywnie poczucie dobrobytu. Często też porównuje się dobrobyt ze szczęściem, wskazując na zależność między tymi dwoma pojęciami. Jednak w 1974 r. R. Esterlin, na podstawie przeprowadzonych badań, doszedł do wniosku, że nie istnieje wyraźna korelacja między szczęściem a dobrobytem materialnym (paradoks Esterlina)¹⁴. Te zależności próbuje również ustalić Komisja ds. Pomiaru Gospodarki i Postępu Społecznego, powołana do życia przez prezydenta Sarkozy'ego na czele z Josephem Stiglitzem¹⁵. Skrajny materializm odbiera radość życia, pieniądze to nie wszystko. Wydaje się ponadto, że bardziej cieszy ich zdobywanie niż posiadanie. Jednak aby je zdobyć, najczęściej trzeba intensywnie pracować, kosztem odpoczynku. Brakuje więc czasu na konsumpcję i mimo że rośnie dobrobyt materialny, nie rośnie konsumpcja, a tylko pęcznieje konto bankowe. Pojawia się frustracja wynikająca z niemożności konsumpcji z powodu niedoboru czasu. Większość badań pokazuje jednak, że wśród ludzi nieszczęśliwych prawie wcale nie ma bogatych. Trudno więc nie zgodzić się ze słowami piosenki: „Pieniądze szczęścia nie dają być może, lecz kufeczek stóweczek, daj Boże”. Ponadto badania potwierdzają również, iż chęć dorównania zamożnością bogatym sąsiadom ma większe znaczenie aniżeli sam status finansowy jednostki¹⁶. Warto też pamiętać, że pieniądze nie powinny stanowić celu samego w sobie, lecz być środkiem do realizacji własnych zamierzeń poprawiających jakość i wygodę życia.

Zadaniem ekonomii jest z jednej strony pomnażanie bogactwa, a z drugiej jego podział między członków danej społeczności. Od proporcji podziału zależy poziom dobrobytu całego społeczeństwa.

Ponadto trzeba pamiętać o przestroгах Klubu Rzymskiego, którego autorzy słusznie podkreślają, iż „rodzaj ludzki, w swym pościgu za bogactwem materialnym rabunkowo eksploatującym przyrodę, szybko zmierza do niszczenia Ziemi i samego siebie”¹⁷.

Przystępując do porównania dobrobytu w Polsce i na Litwie, warto pamiętać słowa F.A. von Hayeka, że „Dobrobyt i szczęście milionów nie da się zmierzyć na jednej, różnicującej pod względem wielkości skali. Dobrobyt narodu, podobnie jak szczęście jednego człowieka, zależy od bardzo wielu czynników, które mogą występować w nieskończonej liczbie kombinacji”¹⁸.

2. Poczucie dobrobytu na Litwie

W listopadzie 2014 r. instytut Sprinter Tyrimai na zlecenie portalu Delfi.lt przeprowadził na Litwie sondaż wśród 1004 respondentów w wieku od 18 do 75 lat. Wynika z niego, że 70,4% Litwinów woli żyć w państwie podległym, ale za to bogatym. Wybierając między

¹⁴ K. Włodarczyk, *Ekonomia wobec poczucia szczęścia*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 2014, z. 4, s. 350.

¹⁵ J. S. Stiglitz, A. Ben, J. P. Fitoussi, *Błąd pomiaru*. PKB nie wystarczy, PWE, Warszawa 2013.

¹⁶ D. Maison, *Polak w świecie finansów*, Dom Wydawniczy Harasimowicz, Poznań 2013.

¹⁷ A. King, B. Schneider, *Pierwsza globalna rewolucja. Jak przetrwać?*, Raport Rady Klubu Rzymskiego, Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa 1992, s. 25.

¹⁸ F.A. Hayek, *Droga do zniewolenia*, ARCANA, Kraków 1996, s. 64.

wolnością a dobrobytem, większość wybrałaby dobrobyt własny oraz kraju aniżeli wolność polityczną. Za niepodległością najczęściej opowiadali się młodzi uczestnicy sondy i osoby starsze, a także ludzie zamożniejsi¹⁹. Z sondaży wynika także, że 62,9% respondentów wyżej ceni tani gaz i energię elektryczną niż samodzielność energetyczną oraz niezależnienie się od rosyjskich nośników energii, za czym opowiedziało się tylko 25,3% ankietowanych. Również większość uważa, że ważniejszy jest dla Litwy handel z Rosją i Białorusią aniżeli brak demokracji w tych państwach. 42% twierdzi, że w imię dobrosąsiedzkich stosunków handlowych Litwa nie powinna na pewne sprawy zwracać uwagi, a 14,5% uważa wręcz, że rozwój demokracji w innych państwach nie jest sprawą Litwy²⁰. Eurodeputowany i pierwszy przywódca Litwy – Vytautas Landsbergis, komentując z ubolewaniem wyniki sondażu, stwierdził, że złożyły się na nie: sowieckie wychowanie, zgubny wpływ kultury materializmu, niedojrzałość polityczna społeczeństwa, ale również źle sformułowane pytanie. Według niego należało zapytać wprost: „Czy zgodzilibyście się sprzedać wraz z innymi obywatelami kraju? Czy zgodzilibyście się, by Litwa znów utraciła swą niepodległość, gdyby za to zapłacono?”²¹ Inny ekonomista, Nerijus Mačiulis ze Swedbanku uważa, że na wynikach sondażu zaważyły skutki ostatniego kryzysu, który mocno dotknął Litwę, a ponadto respondenci po prostu wysoko cenią wolność gospodarczą²².

Brytyjski Legatum Institute również w listopadzie 2014 r. opublikował wskaźnik dobrobytu dla 142 państw. Uwzględnia on 8 kryteriów: podstawy gospodarki, warunki dla przedsiębiorczości, jakość zarządzania państwem, wolność osobistą, jakość i poziom oświaty, jakość i poziom opieki zdrowotnej, bezpieczeństwo, kapitał społeczny (udział we wspólnocie i zaufanie do innych ludzi). Pierwsze miejsce od początku, czyli od 2009 r., od kiedy prowadzi się te badania, do ubiegłego roku zajmowała Norwegia. Litwa zajęła 42. pozycję, tym samym przesuując się o jedno miejsce do przodu w porównaniu z rokiem 2013 i wyprzedzając Łotwę (44. miejsce)²³. Najlepiej oceniono oświatę (29. miejsce), najgorzej wolność osobistą (95.) oraz system ekonomiczny (79.). Przykładowo, Arabia Saudyjska, która jest znacznie bogatsza od Litwy zajmuje dopiero 47. miejsce, a Chiny starające się o miano supermocarstwa – 54. Rosja ulokowała się na 68 pozycji, a Ukraina na 63²⁴. W 2015 r. pozycja Litwy w tym rankingu poprawiła się znowu o jedno miejsce, a w 2016 r. nie uległa zmianie²⁵.

Litewski Instytut Wolnego Rynku (LLRI) przeprowadził analizę prac posłów głównych partii politycznych na rzecz litewskiej gospodarki i dobrobytu obywateli. Wzięto pod uwagę głosowania posłów najważniejszych partii w sprawach dotyczących przyszłości Litwy. Spośród prac sejmowych wykonanych w latach 2008-2012 wybrano 10 najważniejszych dla losów Litwy. Pięć z nich oceniono pozytywnie, pięć negatywnie. Do pierwszej grupy zaliczono:

¹⁹<http://www.wilnoteka.lt/pl/artukul/litwini-bardziej-od-wolnosc-i-cenia-dobrobyt> [dostęp: 9.11.2015].

²⁰<http://www.wprost.pl/ar/287227/Litwini-wola-dobrobyt-gospodarczy-niz-niepodleglosc> [dostęp: 10.12.2015].

²¹<http://www.wilnoteka.lt/pl/artukul/litwini-bardziej-od-wolnosc-i-cenia-dobrobyt> [dostęp: 9.11.2015].

²² Ibid.

²³<http://kurierwilenski.lt/2014/11/04/awans-litwy-w-swiatowym-rankingu-dobrobytu/> [dostęp: 8.11.2015].

²⁴ Ibid.

²⁵ <http://www.newsweek.pl/biznes/dobrobyt-w-panstwach-swiata-jak-wypada-polska-ranking-artykuly,400084,1.html> [dostęp: 20.06.2017].

reformę nadzoru nad podmiotami gospodarczymi, dzięki której instytucje nadzorujące zostały przeorientowane na prewencję i pomoc przedsiębiorstwom, a nie na karanie; reformę administracyjną, w wyniku której zlikwidowano powiaty; reformę szkolnictwa wyższego, która zrównała w prawach i obowiązkach prywatne i państwowe uczelnie; program oszczędności budżetowych, który poprzez cięcia emerytur i pensji w budżetówce doprowadził do zbilansowania budżetu; podniesienie granicy minimalnych dochodów, przy których nie trzeba się rejestrować jako płatnik VAT. Do drugiej grupy zaliczono: „nocną” reformę podatkową i drugą reformę podatkową, które spowodowały wzrost podatków; likwidację odprowadzania części składki ubezpieczeń emerytalnych z SoDry do prywatnych funduszy emerytalnych; zawirowania wokół sektora gazowego oraz wprowadzenie przez państwo regulowanych cen lekarstw. Każda z partii mogła zdobyć maksymalnie 100 punktów pozytywnych lub negatywnych, w zależności od głosowania swoich członków. Głosowanie za pozytywnymi reformami oceniano na +10, przeciwko na -10, wstrzymanie się od głosu lub nieuczestniczenie w głosowaniu na 0. Ruch Liberalów otrzymał 8 punktów, Związek Liberalów i Centrum 6, pozostałe dostały punkty ujemne: Związek Ojczyzny – Litewscy Chryścijańscy Demokraci – minus 1 punkt, Partia Chryścijańska – minus 3, Partia Pracy – minus 5, Porządek i Sprawiedliwość – minus 6, Litewska Partia Socjaldemokratyczna – minus 20 punktów. Nieposiadająca własnej frakcji w Sejmie Akcja Wyborcza Polaków na Litwie uzyskałaby według tej oceny minus 7 punktów (wstrzymała się od głosowania za reformą szkolnictwa wyższego, nie poparła programu oszczędnościowego, poparła regulacje cen lekarstw i likwidację odprowadzania części składki ubezpieczeń emerytalnych z SoDry do prywatnych funduszy emerytalnych, wstrzymała się od głosowania nad reformami podatkowymi)²⁶. Jak stwierdziła starszy ekspert Instytutu Kaetana Leontjeva, „Uogólnione wyniki wskazują, że żadna partia nie dokonała większego przełomu, jeśli chodzi o dobrobyt mieszkańców Litwy, a różnica pomiędzy partią, która zebrała najwięcej pozytywnych punktów i partią, która zebrała najwięcej punktów negatywnych – to zaledwie 28 punktów z możliwych 200”²⁷.

3. Dobrobyt w Polsce – pomiar dobrobytu

Pomiar dobrobytu odzwierciedla istotne aspekty życia społecznego. Jednak skonstruowanie satysfakcjonującego miernika dobrobytu okazuje się niezwykle trudne, a zdaniem niektórych, wręcz niemożliwe. Wynika to z niemożności obiektywizacji wartości, które wpływają na poczucie dobrobytu, dlatego najlepiej stosować kilka mierników²⁸. Zdaniem neoliberalistów podstawowym miernikiem dobrobytu jest poziom PKB na 1 mieszkańca. Dobrobyt zależy od podziału PKB między konsumpcję indywidualną a społeczną oraz od struktury rzeczowej dochodu narodowego. Takie rozumienie dobrobytu nie uwzględnia jednak nierówności w podziale dochodu. Na poziom dobrobytu wpływa rozwój gospodarczy, do

²⁶ <http://www.siemysli.info.ke/ocena-prac-partii-politycznych-na-rzecz-dobrobytu-mieszkancow-litwy-wg-llri-liberalowie-8-awpl-7> [dostęp: 15.12.2015].

²⁷ Ibid.

²⁸ W. Kula, *Miary i ekonomia*, Książka i Wiedza, Warszawa 2004, s. 23.

pomiaru którego wykorzystuje się takie mierniki, jak: PKB na 1 mieszkańca według parytetu siły nabywczej, Human Development Index określający postęp gospodarczy w szerszym, społecznym ujęciu, współczynnik Giniego, badający poziom nierówności dochodowej obywateli kraju oraz wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych na osobę. Pozwalają one na uwypuklenie różnych wartości i tym samym różny ogląd rzeczywistości.

W 1972 r. W. D. Nordhaus i J. Tobin skonstruowali wskaźnik dobrobytu ekonomicznego netto (Net Economic Welfare), który jest skorygowanym PNB, powiększonym o czas wolny, własną pracę w domu, produkcję i usługi „szarej strefy” oraz pomniejszonym o „plagi” np. w postaci zniszczenia środowiska naturalnego oraz buble, czyli produkcję nietrafioną i złej jakości.

Wskaźnik dobrobytu w Polsce w 2014 r. kształtował się nieco lepiej niż na Litwie. Według Legatum Institute Polska zajmowała 31. miejsce wśród 142 badanych państw. Najwyżej oceniono bezpieczeństwo – (24. miejsce), oświatę (31.), ochronę zdrowia (33.) i zarządzanie państwem (39.), najniżej wolność osobistą – 58. miejsce. Tak odległa pozycja wynika stąd, że wskaźnik ten uwzględnia między innymi tolerancję dla inności, sprawdzaną za pomocą badań socjologicznych. Państwa Europy Środkowo-Wschodniej przegrywają w tym wskaźniku z Europą Zachodnią czy Stanami Zjednoczonymi, gdzie owa tolerancja jest wyższa. W 2015 r. zajęliśmy 29. pozycję, ale w ubiegłym roku spadliśmy na 34. miejsce w rankingu, co było spowodowane nasilającym się populizmem, podgrzewaniem przez polityków ksenofobicznych nastrojów, a co za tym idzie, ograniczaniem swobód obywatelskich²⁹. Najwyższą pozycję zdobyliśmy w 2009 r. - 28, najgorszą w 2011 i 2016 r. – 34³⁰.

Poziom dobrobytu nie jest równy dla wszystkich mieszkańców danego państwa, co wynika z nierówności dochodowych. Największe zanotowano na południu Europy – w Hiszpanii, Portugalii, Włoszech, Grecji i na Cyprze oraz w krajach bałtyckich – w Łotwie, Litwie i Estonii. Najmniejsze zróżnicowanie dochodów występuje w Słowenii i w krajach skandynawskich³¹. W Polsce w 2012 r. poniżej granicy ubóstwa (za mniej niż 1,90 dolara dziennie) żyło 7400 osób, co stanowiło 0,02% ogółu populacji, na Litwie było ich aż 30800 osób czyli 1,03% populacji³².

W Polsce wschodnia część kraju jest biedniejsza (PKB na mieszkańca jest o 1/3 niższy od średniej krajowej) i charakteryzuje się wyższym bezrobociem. Jednak mieszkańcy żyją tam dłużej, są zdrowsi, tworzą trwalsze rodziny. W województwach: podlaskim, warmińsko-mazurskim, podkarpackim i lubelskim zanotowano najmniej zachorowań na nowotwory złośliwe. Najdłużej żyją mieszkańcy Podkarpacia. W uboższych regionach kraju jest również

²⁹<http://www.newsweek.pl/biznes/dobrobyt-w-panstwach-swiata-jak-wypada-polska-ranking-artykuly,400084,1.html> [dostęp: 20.06.2017].

³⁰<http://kurierwilenski.lt/2014/11/04/awans-litwy-w-swiatowym-rankingu-dobrobytu/> [dostęp: 2.02.2017]; <http://pl.delfi.lt/aktualia/swiat/wskaznik-dobrobytu-na-litwie-najlepiej-oceniono-oswiata-w-polsce-bezpieczenstwo.d?id=66290788> [dostęp: 2.02.2017].

³¹ M. Lange, *Nierówności dochodowe a wybrane problemy społeczne w krajach Unii Europejskiej*. [w:] M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, z. 42 (2/2015), Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2015, s. 188.

³²http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Income_distribution_statistics/pl#Nier.C3.B3wno.C5.9Bci_w_dochodach [dostęp: 20.07.2016].

większe bezpieczeństwo³³. Ponadto, jak dowiodły badania, mieszkańcy dużych aglomeracji miejskich częściej narzekają na stres, chorują na depresję i nowotwory. Wynika z tego, że mieszkańcy uboższych regionów Polski są szczęśliwsi, czyli że mapa dobrobytu nie pokrywa się z mapą szczęścia.

Na podstawie danych Banku Światowego i Światowej Organizacji Zdrowia obliczany jest Indeks Postępu Społecznego (Social Progress Index - SPI), który mierzy postęp społeczny, jakość życia i dobrobyt. Oblicza się go jako średnią trzech kategorii: 1. zaspokojenia fundamentalnych potrzeb człowieka (żywność, podstawowa opieka lekarska, jakość powietrza, dostęp do wody pitnej, warunki sanitarne, bezpieczeństwo osobiste), 2. infrastruktury społecznej (dostęp do podstawowej wiedzy i edukacji, do informacji i środków komunikacji, zdrowie, trwałość ekosystemu) i 3. możliwości awansu społecznego i wolności osobistej (wolność i prawa osobiste, dostęp do szkolnictwa wyższego, wolność wyboru, równość, tolerancja). W 2013 r. Polska zajęła 27. miejsce, a Litwa 33³⁴. W 2016 r. Litwa była na 34. miejscu, Polska na 30³⁵. W obu państwach nastąpiło więc pogorszenie wskaźnika.

Według Eurostatu lepszym wskaźnikiem rzeczywistego poziomu życia jest spożycie indywidualne na 1 mieszkańca (Actual Individual Consumption - AIC). W 2013 r. dla Polski kształtowało się na poziomie 75% średniej unijnej, a dla Litwy na poziomie 78%. Litwa okazała się więc lepsza³⁶. Według danych MFW w 2015 r. PKB na 1 mieszkańca na Litwie wynosił 28 359 dolarów międzynarodowych, a w Polsce 26 455³⁷. W 2016 r. odpowiednio liczby te kształtowały się dla Litwy 29 972, a dla Polski 27 764 dolarów międzynarodowych. W obu państwach nastąpił więc wzrost. W 2015 r. PKB dla Polski wynosił 1 005 449, a dla Litwy 82 355 mln dolarów międzynarodowych³⁸. W 2016 r. dla Polski było to 1 054 132 mln dolarów międzynarodowych, a dla Litwy 86 051 mln³⁹. Oba kraje zanotowały więc poprawę.

Współczynnik Giniego w Polsce wynosi 30,7, na Litwie ok. 36, średnia unijna to 30,5. W latach 2014–2015 nierówność, mierzona wskaźnikiem stosunku dochodów uzyskiwanych przez 20% ludności o najwyższych dochodach do dochodów uzyskiwanych przez 20% ludności o najniższych dochodach, uległa pogłębieniu na Litwie o 1,4 p.p. Litwa ma jeden z najwyższych w UE wskaźników, gdzie mediana dochodów 20% najbogatszych członków populacji przewyższa ok. siedmiokrotnie tę 20% najgorzej uposażonych⁴⁰.

³³<http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/992982.Mapa-szczescia-nie-pokrywa-sie-z-mapa-dobrobytu;>

<http://wiadomosci.dziennik.pl/wydarzenia/artykul/444752.polska-mapa-szczescia.html> [dostęp: 8.11.2015].

³⁴http://www.socialprogressimperative.org/data/spi#data_table/countries/spi/dim1,dim2,dim3 [dostęp: 20.03.2017].

³⁵<https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/raport-social-progress-index-2016.html> [dostęp: 20.06.2017].

³⁶<http://biznes.pl/kraj/eurostat-pkb-na-mieszkanca-w-polsce-wzroslo-do-67-sredniej-w-ue-w-2013-r/vhz8b> [dostęp: 20.07.2016].

³⁷https://pl.wikipedia.org/wiki/PKB_per_capita [dostęp: 20.07.2016].

³⁸[https://pl.wikipedia.org/wiki/Lista_pa%C5%84stw_%C5%9Bwiata_wed%C5%82ug_PKB_\(parytet_si%C5%82y_nabywczej\)](https://pl.wikipedia.org/wiki/Lista_pa%C5%84stw_%C5%9Bwiata_wed%C5%82ug_PKB_(parytet_si%C5%82y_nabywczej)) [dostęp: 2.02.2017].

³⁹Ibid.

⁴⁰ Projekt wspólnego sprawozdania o zatrudnieniu komisji i rady towarzyszącego komunikatowi Komisji w sprawie rocznej analizy wzrostu gospodarczego na 2017 r., Bruksela, dnia 16.11.2016 r., s. 76.

W 2013 r. Polska i Litwa zajęły 35. miejsce w rankingu HDI – Human Development Index (0,834 pkt.)⁴¹. W 2015 r. Polska spadła o jedno miejsce (0,855), Litwa o dwa (0,848)⁴².

Zbiorcze dane określające poziom dobrobytu obrazuje poniższa tabela.

Tabela 1. Wskaźniki obrazujące poziom dobrobytu w Polsce i na Litwie

Rok	Wsp. Giniego	Wskaźnik dobrobytu (miejsce w rankingu)				SPI - Indeks Postępu Społecznego (miejsce w rankingu)		AIC - Spożycie indywidualne na 1 mieszk.	PKB/1 mieszk. w dolarach międzynarodowych		HDI – Human Development Index (miejsce w rankingu)	
		2014	2015	2016	2013	2016	2013		2015	2016	2013	2015
Polska	30,7	31.	29.	34.	27.	30.	75% śr. unijnej	26 455	27 764	35.	36.	

ródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tekście.

Przyglądając się różnym wskaźnikom, trzeba jednak pamiętać o tym, że żaden z nich nie oddaje w pełni poziomu dobrobytu mieszkańców, ponieważ żaden nie jest doskonały. Poza tym niektóre zawierają tzw. miękkie dane, co utrudnia ich kwantyfikację i obarcza dużą dozą subiektywizmu. Dlatego chcąc w miarę dokładnie określić poziom dobrobytu, należy uwzględnić w zasadzie wszystkie wskaźniki, które bardziej lub mniej dokładnie określają jego wartość i starać się je z sobą porównać.

Wnioski

Przeprowadzona analiza poczucia i pomiaru dobrobytu w Polsce i na Litwie upoważnia do sformułowania następujących wniosków:

1. Nie we wszystkich rankingach badających dobrobyt Polska plasuje się wyżej aniżeli Litwa. Litwa zajmuje wyższą pozycję w wydatkach konsumpcyjnych na osobę oraz ma wyższe PKB na 1 mieszkańca. Jednak oba państwa nie zajmują wysokiego miejsca w świecie, a tym bardziej w Unii Europejskiej.

2. Według Legatum Institute w 2014 r. poziom dobrobytu w Polsce był wyższy niż na Litwie, natomiast nierówności dochodowe na Litwie były i są większe.

3. Litwini wyżej cenią dobrobyt materialny aniżeli wolność i niezależność polityczną.

4. Mapa szczęścia nie pokrywa się z mapą dobrobytu, co oznacza, że wprawdzie dobrobyt sprzyja szczęściu, ale nie jest wystarczającym czynnikiem w jego osiągnięciu. Tu liczą się przede wszystkim zdrowie i udane więzi rodzinne.

BIBLIOGRAFIA

Arrow K., Social Choice and Individual Values, Wiley, New York 1963.

⁴¹https://pl.wikipedia.org/wiki/Lista_pa%C5%84stw_%C5%9Bwiata_wed%C5%82ug_wska%C5%BAnika_rozwoju_spo%C5%82ecznego [dostęp: 20.06.2017].

⁴²https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_Human_Development_Index [dostęp: 20.06.2017].

Biernacki M., Kilka uwag o pomiarze dobrobytu społecznego, *Mathematical Economics*, nr 3 (10), 2006.

Czapiński J., *Dobrobyt czy dobrostan*, Wydawnictwo Wiosna, Gdańsk 2010.

Czapiński J., *Ekonomia szczęścia i psychologia bogactwa*, Nauka 2012, nr 1.

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.

King A., Schneider B., *Pierwsza globalna rewolucja. Jak przetrwać?*, Raport Rady Klubu Rzymskiego, Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa 1992.

Kot S.M., Malawski A., Węgrzecki A. (red.), *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.

Kula W., *Miary i ekonomia*, Książka i Wiedza, Warszawa 2004.

Lange M., *Nierówności dochodowe a wybrane problemy społeczne w krajach Unii Europejskiej* [w:] M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, z. 42 (2/2015), Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2015.

Łopatka A., *Słownik Wiedzy Obywatelskiej*, PWN, Warszawa 1971.

Maison D., *Polak w świecie finansów*, Dom Wydawniczy Harasimowicz, Poznań 2013.

Marzec H., *Dobrobyt materialny szansą czy zagrożeniem wychowania w rodzinie*, Naukowe Wydawnictwo Piotrkowskie, Piotrków Trybunalski 2006.

Stiglitz J. S., Ben A., Fitoussi J. P., *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, PWE, Warszawa 2013.

Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, PWN, Warszawa 2007.

Włodarczyk K., *Ekonomia wobec poczucia szczęścia*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2014, z. 4.

<http://biznes.pl/kraj/eurostat-pkb-na-mieszkanca-w-polsce-wzroslo-do-67-sredniej-w-ue-w-2013-r/vhz8b> [dostęp: 20.07.2016].

<http://pl.delfi.lt/aktualia/swiat/wskaznik-dobrobytu-na-litwie-najlepiej-oceniono-oswiata-w-polsce-bezpieczenstwo.d?id=66290788> [dostęp: 8.11.2015].

<https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/raport-social-progress-index-2016.html> [dostęp: 20.06.2017].

http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Income_distribution_statistics/pl#Nier.C3.B3wno.C5.9Bci_w_dochodach [dostęp: 20.07.2016].

<http://kurierwilenski.lt/2014/11/04/awans-litwy-w-swiatowym-rankingu-dobrobytu/> [dostęp: 2.02.2017].

<http://www.newsweek.pl/biznes/dobrobyt-w-panstwach-swiata-jak-wypada-polska-ranking-artykuly,400084,1.html> [dostęp: 20.06.2017].

<http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/992982.Mapa-szczescia-nie-pokrywa-sie-z-mapa-dobrobytu> [dostęp: 8.11.2015].

<http://www.siemysli.info.ke/ocena-prac-partii-politycznych-na-rzecz-dobrobytu-mieszkanow-litwy-wg-llri-liberalowie-8-awpl-7> [dostęp: 15.12.2015].

http://www.socialprogressimperative.org/data/spi#data_table/countries/spi/dim1,dim2,dim3 [dostęp:20.03.2017].

<http://wiadomosci.dziennik.pl/wydarzenia/artykul/444752.polska-mapa-szczescia.html> [dostęp: 8.11.2015].

[https://pl.wikipedia.org/wiki/Lista_pa%C5%84stw_%C5%9Bwiata_wed%C5%82ug_PKB_\(parytet_si%C5%82y_nabywczej\)](https://pl.wikipedia.org/wiki/Lista_pa%C5%84stw_%C5%9Bwiata_wed%C5%82ug_PKB_(parytet_si%C5%82y_nabywczej)) [dostęp: 2.02.2017].

https://pl.wikipedia.org/wiki/Lista_pa%C5%84stw_%C5%9Bwiata_wed%C5%82ug_wska%C5%BAnika_rozwoju_spo%C5%82ecznego [20.06.2017].

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_Human_Development_Index [dostęp: 20.06.2017].

https://pl.wikipedia.org/wiki/PKB_per_capita [dostęp: 20.07.2016].

<http://www.wilnoteka.lt/pl/artykul/litwini-bardziej-od-wolnoscii-cenia-dobrobyt> [dostęp: 9.11.2015].

<http://www.wprost.pl/ar/287227/Litwini-wola-dobrobyt-gospodarczy-niz-niepodleglosc> [dostęp: 10.12.2015].

Olga Dębicka¹
Tomasz Gutowski²

BIEŻĄCE I PERSPEKTYWICZNE DETERMINANTY ROZWOJU SEKTORA NOWOCZESNYCH USŁUG BIZNESOWYCH W WOJEWÓDZTWIE POMORSKIM

Streszczenie

Głównym ośrodkiem rozwoju centrów usług wspólnych w województwie pomorskim jest Trójmiasto. Funkcjonuje tu ponad setka centrów nowoczesnych usług biznesowych, w których zatrudnionych jest kilkadziesiąt tysięcy pracowników. Zdecydowana większość z tych centrów specjalizuje się w usługach IT oraz procesach finansowych. To, co wyróżnia Trójmiasto na polskiej mapie sektora usług dla biznesu, to wyraźnie silniejsza pozycja w kategorii zatrudnienia w centrach badawczo-rozwojowych. Analiza danych, prezentowanych podczas konferencji ABSL w 2016 roku, pozwala na stwierdzenie, że Trójmiasto jest drugą najlepszą lokalizacją dla nowoczesnych usług biznesowych w Polsce.

Celem opracowania jest odpowiedź na pytanie, czy województwo pomorskie dysponuje trwałymi czynnikami, warunkującymi rozwój sektora usług biznesowych oraz czy należałoby wprowadzić nowe mechanizmy wspierające dynamikę powstawania nowych ośrodków biznesowych.

DEVELOPMENT DETERMINANTS OF MODERN BUSINESS SERVICE SECTOR IN POMORSKIE VOIVODSHIP

Summary

The Tricity is the main center for the development of service centers in the Pomeranian Voivodeship. There are over a hundred modern business services centers located in Tricity, employing tens of thousands of employees. The vast majority of these centers offer IT and financial services. What distinguishes Tricity on the Polish map of the business services sector is a significantly stronger position in the category of employment in R&D centers. Analysis of data presented at the ABSL conference in 2016 allows us to conclude that Tricity is the second best location for modern business services in Poland.

The purpose of the paper is to answer the question whether the Pomeranian Voivodeship possesses permanent factors determining the development of the business services sector and whether new mechanisms should be introduced to support the dynamics of the development of new business centers.

Keywords: foreign investments, modern business services, Polish economy.

Wstęp

Proces inwestowania jest jednym z najważniejszych elementów współczesnej gospodarki. Jego intensyfikacja w różnych częściach świata współdecyduje o rozwoju przedsiębiorstw, ale również regionów i miast. Inwestowanie realizowane przez jednego przedsiębiorcę staje się

¹dr Olga Dębicka – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny

²dr Tomasz Gutowski – Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny

coraz częściej magnelem do pozyskiwania kolejnych środków finansowych. Konieczne jest jednak określenie specyfiki regionu i opracowanie strategii przyciągania konkretnych inwestycji, adekwatnych do jego możliwości i opowiadających bieżącemu i przyszłościowemu zapotrzebowaniu.

Polskie miasta, gminy czy powiaty nierzadko konkurują ze sobą o pozyskanie inwestora. Nie inaczej działanie to realizowane jest na poziomie województw. Każde z nich opracowując własną strategię rozwoju dokonuje analizy własnych możliwości oraz określa plany na przyszłość. W niektórych z nich podejmowane są decyzje dotyczące możliwości zlokalizowania na ich terenie inwestycji produkcyjnych, w innych przypadkach przedsiębiorstw usługowych. Województwo pomorskie od kilku lat z uwagi na wiele różnych czynników przyciąga tak popularne dzisiaj inwestycje w sektor nowoczesnych usług biznesowych.

1. Nowoczesne usługi biznesowe

Zasady funkcjonowania współczesnych transnarodowych przedsiębiorstw, których ogromna siła oddziaływania wywołuje zmiany w gospodarce, są przedmiotem wielu rozważań ujętych w opracowaniach i artykułach naukowych. Na siłę oddziaływania wpływ ma wiele różnorodnych czynników. Jednymi w najważniejszych są procesy wynikające z prowadzonej przez przedsiębiorstwa strategii, zwłaszcza tej, która realizowana jest w długim okresie. Działania, których zasadniczym celem jest ekspansja na rynek zagraniczny, wywoływane są przez czynniki, określane mianem motywów. Są one często klasyfikowane do grup motywów rynkowych, surowcowych, zaopatrzeniowych i prawnych.

Przedsiębiorstwo, którego zwiększający się zasięg funkcjonowania wykracza poza kraj, w którym dotychczas działało, zainteresowane jest uzyskaniem dostępu do nowych zasobów, w tym na przykład surowców naturalnych, artykułów rolnych czy też wyspecjalizowanych pracowników. Przedsiębiorstwa zainteresowane są poszukiwaniem nowych rynków dla sprzedaży swoich produktów i usług, nawiązaniem współpracy z podmiotami z branży, które już funkcjonują na konkretnym rynku. Coraz większą uwagę przywiązują do podniesienia efektywności własnego 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 jest z koncepcji zarządzania przedsiębiorstwem. Outsourcing 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 tym, co najlepiej potrafi zrealizować. Outsourcing staje się przez to sposobem na uzyskiwanie korzystnych efektów wówczas, gdy przedsiębiorstwo rozwija swoją działalność podstawową, do której jest najlepiej przygotowane zarówno pod względem zasobów, kompetencji, jak i umiejętności. Zastosowanie outsourcingu

umożliwia zwykle znaczne obniżenie kosztów działalności podmiotu i pozbycie się odpowiedzialności za realizację niektórych zadań. 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”³. 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 zlecającym 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. J. B. Quinn i F. G. Hilmer 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”⁴.

Wspomniana koncepcja zarządzania organizacją stała się podstawą do kształtowania innego modelu realizacji działalności biznesowej, tzw. offshoringu. Koncepcja ta często ujmowana jest w literaturze przedmiotu jako zjawisko tożsame z outsourcingiem. Nie jest to jednak prawda. Istnieje 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 to proces w wyniku którego realizowanie określonej działalności odbywa się na terytorium innego państwa⁵. Proces ten może być realizowany przez przedsiębiorstwo lub poprzez zagranicznego kontrahenta. Istnieją dwa podstawowe rodzaje offshoringu. Pierwszy z nich - *captive offshoring* to proces, w wyniku którego przedsiębiorstwo tworzy za granicą własny oddział lub spółkę zależną kapitałowo. Zastosowanie takiego rozwiązania daje przedsiębiorstwu możliwość sprawowania bezpośredniej kontroli nad nowym podmiotem, bez konieczności współustalania z kimkolwiek strategii czy też podejmowania bieżących decyzji operacyjnych. Przekazane w wyniku *captive offshoring* procesy produkcyjne lub usługowe realizowane są często w taki sam sposób, jak w jednostce macierzystej. Drugim rodzajem offshoringu jest tzw. *offshore outsourcing*. Istota procesu polega na przekazaniu do realizacji wybranych działań produkcyjnych lub usługowych podmiotowi zewnętrznemu, niepowiązanemu kapitałowo z jednostką macierzystą (zleceniodawcą), prowadzącemu działalność gospodarczą w innym państwie. W tym przypadku następuje więc utrata kontroli

³Kompendium metod i technik zarządzania, pod red. Szymańska K., Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2015, s. 212.

⁴J. B. Quinn, F. G. Hilmer, *Strategic outsourcing* [w:] „Sloan Management Review”, Vol. 35, No. 4, Summer, 1994, s. 44-45.

⁵E. Marcinkowska, *Rynek outsourcingu usług biznesowych w Polsce – stan i perspektywy rozwoju*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2015, s. 132.

jednostki nacierzystej nad działalnością podmiotu zlokalizowanego w innym kraju i oddanie mu kompetencji w zakresie organizacji i prowadzenia działalności gospodarczej.

Inna klasyfikacja offshoringu oparta jest na kryterium lokalizacji przedsiębiorstwa offshoringowego. W tym przypadku wyróżnić można takie formy offshoringu, jak: offshore, nearshoring i farshoring. Offshore definiowany jest jako współpraca podmiotów na rynkach odległych w sensie geograficznym, ale bliskich pod względem kulturowym i ekonomicznym. Często oznacza to podobne, jak w kraju macierzystym, warunki prowadzenia działalności gospodarczej, podobne relacje między kontrahentami na rynku, brak lub występujące niewielkie różnice kulturowe czy też zbliżone warunki ekonomiczne, mierzone np. poziomem PKB, poziomem stany gospodarki lub też warunkami jej rozwoju w przyszłości. Drugą formą jest nearshoring, definiowany jako możliwość współpracy podmiotów na rynkach bliskich geograficznie i kulturowo. Wynikają z tego zalety unikania problemów związanych ze zmianą stref czasowych, brak dużych różnic kulturowych, czasem też posługiwanie się podobnym językiem. Główne powody stosowania nearshoringu to tańsze koszty produkcji i pracy lub atrakcyjniejsze stawki podatkowe. Trzecią zaś farshoring, określaną jako współpraca z przedstawicielami rynków odległych zarówno geograficznie, kulturowo, jak i ekonomicznie⁶. Ta opcja offshoringu niesie za sobą wiele zagrożeń, związanych między innymi z odległością do zleceniobiorcy i jego odmiennością kulturową. Nie bez znaczenia są różnice w sytuacji ekonomicznej między przedsiębiorstwem zlecającym a zleceniobiorcą. Możliwy niekorzystny stan gospodarki może wpłynąć na jakość oferowanej usługi oraz powodować, że nie będzie ona zaspokajana w sposób preferowany przez zleceniodawcę.

Dylematów pojawiających się w przedsiębiorstwach poszukujących nowych lokalizacji dla usług biznesowych jest wiele. Pomocnym w ich rozwiązywaniu może okazać się wszechstronna analiza miejsca ich docelowej lokalizacji, Podstawą sporządzania takiej analizy często stają się opracowania i materiały dotyczące danego terytorium wraz z określeniem jego możliwości i perspektyw rozwoju. W odniesieniu do polskich realiów istnieje duża liczba dostępnych, i co najważniejsze aktualnych źródeł informacji, z którym może skorzystać zagraniczny przedsiębiorca.

2. Atrakcyjność inwestycyjna województwa pomorskiego

Atrakcyjność określonego regionu pod względem inwestycyjnym może być określana z punktu widzenia stanu gospodarki ze szczególnym uwzględnieniem potencjału społeczno-gospodarczego oraz poziomu i struktury gospodarki. W badaniach ważnym jest ukazanie regionu w odniesieniu do innych regionów kraju z uwzględnieniem jego specyfiki i często odmiennych od innych regionów preferowanych kierunków rozwoju.

⁶ 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.

W Polsce analizy po sporządzeniu których określony zostaje poziom atrakcyjności inwestycyjnej na poziomie województwa, przeprowadza, na przykład, grupa naukowców z Instytutu Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

W grudniu 2016 roku na zlecenie Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.⁷ sporządzili oni raport pt. „Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2016”⁸. Zawarte w nim zestawienia i analizy pozwoliły na określenie atrakcyjności województwa w kontekście jego obecnego i przyszłego rozwoju. Autorzy raportu określili, że gospodarka województwa pomorskiego jest jedną z lepiej rozwijających się w Polsce. Położenie geograficzne sprzyja rozwojowi gospodarki morskiej, w tym budowie i naprawom okrętów oraz obsługą portów. W ostatnich latach prężnie rozwija się szkatnictwo, co powoduje, że na Wybrzeżu powstają zarówno nowoczesne jachty, jak i repliki średniowiecznych łodzi. Położenie sprzyja również rozwojowi rybołówstwa oraz turystyki.

Autorzy raportu zwrócili uwagę na sześć następujących atutów województwa pomorskiego⁹:

- 1) W województwie funkcjonują dwa parki naukowo-technologiczne i dwie specjalne strefy ekonomiczne. Na ich terenach działają nowoczesne zakłady produkujące podzespoły elektroniczne i nowoczesne zakłady farmakologiczne.
- 2) Na obrzeżach Gdańska powstaje mała „Dolina Krzemowa”, gdzie swoje siedziby mają m.in. producent urządzeń kontroli dostępu (Stel), producent oprogramowania multimedialnego (Young Digital Planet) oraz ośrodek badawczo-rozwojowy firmy Intel Technology Poland. W pobliżu Gdańska funkcjonuje przedsiębiorstwo DGT, znany producent nowoczesnych systemów łączności. W województwie działa 8% wszystkich polskich firm informatycznych oraz produkuje się 18% oprogramowania komputerowego.
- 3) Pomorze jest światowym liderem wyrobów bursztyniarskich. W ponad 3 tys. małych zakładach pracuje około 10 tys. rzemieślników i artystów projektujących biżuterię. Ich roczne przychody, zwłaszcza z eksportu, ocenia się na ponad kilkaset milionów dolarów.
- 4) Województwo pomorskie dysponuje bogatymi walorami przyrodniczymi dla rozwoju turystyki.
- 5) Region posiada ważny kompleks portowy, pełniący funkcje ogólnokrajowe i międzynarodowe.
- 6) Województwo dysponuje bardzo dobrze rozwiniętą bazą naukowo-dydaktyczną w postaci uczelni wyższych i instytucji badawczych. Cechą wyróżniającą system kształcenia w regionie są uczelnie kształcące na kierunkach związanych z gospodarką morską.

⁷ Obecnie: Polska Agencja Inwestycji i Handlu.

⁸ Raport dostępny na stronie: <https://www.paih.gov.pl/publikacje/wojewodztwa> [dostęp: 28 sierpnia 2017 r.].

⁹ <http://www.terenyinwestycyjne.info/index.php/raporty/item/10927-raport-atrakcyjnosci-inwestycyjna-wojewodztwo-2016> [dostęp: 14 czerwca 2017 r.]

W 2015 roku w województwie pomorskim mieszkało 2 307 710 osób, co stanowiło 6% ludności Polski. Struktura wieku przedstawiała się następująco: na wiek przedprodukcyjny przypadało ponad 19% osób, produkcyjny powyżej 62% i poprodukcyjny około 18%. W Polsce wartości te kształtowały się analogicznie na poziomie 18%, 62% i 20%.

Jednym z ważniejszych czynników, branych od uwagę przez naukowców, była kwestia potencjału kształtowania kapitału ludzkiego. W 2015 roku potencjał ten budowany był przez 27 uczelni wyższych, w których kształciło się 98 tys. studentów, czyli 6,8% studentów w skali kraju. Według raportu przygotowanego przez Komitet Ewaluacji Jednostek Naukowych (KEJN) dla Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w województwie pomorskim jedynie jeden wydział uczelni wyższej otrzymał najwyższą kategorię naukową A+, jest to: Wydział Farmaceutyczny z Oddziałem Medycyny Laboratoryjnej Gdańskiego Uniwersytetu Medycznego, 12 wydziałów otrzymało kategorię – A, 31 wydziałów otrzymało kategorię – B, a 4 wydziały kategorię – C. Pięć szkół wyższych nie otrzymało żadnej kategorii naukowej.

Stopa bezrobocia rejestrowanego w województwie we wrześniu 2015 roku kształtowała się na poziomie 7,5%, dla porównania w Polsce - 8,5% a przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw w pierwszym półroczu 2016 wyniosło 4 292,19 zł, i było wyższe o 11% od średniego wynagrodzenia w Polsce.

W porównaniu do całego kraju, struktura zatrudnienia w województwie charakteryzowała się stosunkowo wysokim udziałem sektora usług 60,7% podczas gdy na sektor rolniczy i przemysłowy przypada analogicznie 6,6% i 32,7% pracujących.

W strukturze przemysłu województwa pomorskiego można zauważyć szczególną pozycję kilku działów, do których zalicza się produkcję artykułów spożywczych (14% wartości produkcji sprzedanej całego przemysłu województwa na koniec 2015 roku), produkcję komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (9%), produkcję wyrobów z metali (7%), zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę (6%) oraz produkcję wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (5%)¹⁰.

Realizacja strategii województwa wskazuje kierunek jego rozwoju oraz daje jasną wskazówkę dla inwestorów zainteresowanych dokonaniem inwestycji w województwie pomorskim. W związku z tym w analizowanym raporcie podjęto tematykę związaną z sektorami gospodarki, które postrzegane są przez władze województwa pomorskiego jako strategiczne. Na podstawie strategii rozwoju regionalnego zaliczono do nich high-tech, logistykę, sektor morski, turystykę oraz sektor rolno-spożywczy. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych przy współpracy z samorządem województwa pomorskiego oraz w oparciu o obserwacje tendencji w zakresie napływu inwestycji określiła ponadto listę tzw. sektorów wysokich szans. W przypadku województwa pomorskiego należą do nich sektor BPO/SSC/BSS, energetyka, ICT, logistyka, chemia lekka oraz sektor motoryzacyjny. Z uwagi na funkcjonowanie w województwie pomorskim specjalnych stref ekonomicznych zwrócono

¹⁰ Obliczenia na podstawie Biuletynu Statystycznego Województwa Pomorskiego 1. kwartału 2016 oraz Biuletynu Statystycznego z 2016 roku, www.stat.gov.pl [dostęp 26 lipca 2017 r.]

uwagę, iż właśnie te miejsca będą najbardziej korzystne dla lokalizacji przedsiębiorstw z sektorów wysokich szans.

3. Determinanty funkcjonowania sektora nowoczesnych usług biznesowych w województwie pomorskim

Do sektora nowoczesnych usług biznesowych, który obejmuje wszystkie świadczenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej i obsługą przedsiębiorstw zalicza się centra usług wspólnych (Shared Services Center, SSC), centra procesów biznesowych (Business Process Outsourcing, BPO), centra outsourcingu procesów IT (Information Technology Outsourcing, ITO) oraz centra badawczo-rozwojowe (Research and Development Centers, R&D)¹¹. Jest to jeden z najszybciej rozwijających się sektorów w Polsce pod względem wzrostu zatrudnienia oraz oferowanego zakresu usług.

Głównym ośrodkiem rozwoju nowoczesnych usług biznesowych w województwie pomorskim jest Trójmiasto. Według stanu na koniec I kwartału 2017 roku, na terenie województwa funkcjonowało ponad 120 centrów nowoczesnych usług biznesowych, które zatrudniały około 21,5 tys. pracowników. Większość z nich, tj. 67 podmiotów, specjalizowała się w usługach IT (centra ITO) oraz procesach finansowych. Tym, co wyróżnia Trójmiasto na polskiej mapie sektora usług dla biznesu, jest wyraźnie silniejsza pozycja w kategorii zatrudnienia w centrach badawczo-rozwojowych. W czerwcu 2016 roku podczas konferencji ABSL¹² zaprezentowano raport, zgodnie z którym Trójmiasto jest drugą najlepszą lokalizacją dla nowoczesnych usług biznesowych w Polsce.

Ważnym aspektem wpływającym na decyzje inwestycyjne realizowane w województwie pomorskim jest kapitał ludzki. Jego ocena przez inwestorów stanowi o przeniesieniu na Pomorze zaawansowanych procesów wsparcia dla biznesu. Dobre przygotowanie pomorskich pracowników pozwoliło na powstanie pierwszych centrów usług opartych na wiedzy (KPO – Knowledge Process Outsourcing: Coleman; KYC – Know Your Customer: PwC) oraz centrów doskonałości, tj. Thomson Reuters.

Wyróżniającą cechą regionu jest liczna grupa studentów posługujących się biegle mniej popularnymi w Polsce językami obcymi, na przykład skandynawskimi. Na coraz większe zainteresowanie Trójmiastem ze strony inwestorów skandynawskich wpływa również najbardziej rozbudowana w Polsce siatka połączeń lotniczych ze Skandynawią.

Pomorskie uczelnie oferują ponadto wiele unikatowych specjalizacji w skali Polski. Wśród nich znajduje się największy ośrodek studiów w zakresie skandynawistyki, mieszczący się na Uniwersytecie Gdańskim. Ośrodek kształci studentów linii szwedzkiej, duńskiej, norweskiej, islandzkiej i fińskiej.

¹¹ Szerzej: T. Gutowski, *Zagraniczne inwestycje w sektorze nowoczesnych usług biznesowych w Polsce* [w:] *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, pod red. Grynia A., Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Wilno 2016, s. 186.

¹² Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych.

Dynamicznemu rozwojowi sektora nowoczesnych usług dla biznesu w Trójmieście sprzyja współpraca pomorskich uczelni z obecnymi w regionie inwestorami. Szkoły zaangażowane są w organizację wyspecjalizowanych programów treningowych dla poszczególnych firm. Przykładem mogą być następujące projekty: finansowo-bankowy program – Akademia Thomson Reuters realizowany na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Gdańskiego – dzięki któremu studenci poznają podstawowe zasady działania rynków finansowych, analizy technicznej i fundamentalnej i są na bieżąco z wydarzeniami zachodzącymi na rynku finansowym w Polsce i na świecie, Laboratorium Tradingowe na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Gdańskiego uruchomione we współpracy z firmą OSCT. Ponadto podmioty z sektora są zaangażowane w inne projekty, m.in.: BPO Education Centre; studia podyplomowe Ryzyko w finansach i ubezpieczeniach – z programowaniem i analizą danych (kierunek zorganizowany na Wydziale Matematyki, Fizyki i Informatyki UG w 2015 we współpracy z firmą Misys Global Limited oraz z firmą Atena Usługi Finansowe i Informatyczne); studia dualne Aplikacje informatyczne w biznesie (studia magisterskie na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego).

Trójmiasto jest bardzo dobrze przygotowane na współpracę z inwestorami z sektora usług dla biznesu także od strony infrastruktury biurowej. Pomorska gospodarka, dysponująca ponad 622 200 m² nowoczesnych biur i ok. 14% powierzchni niewynajętej, daje możliwość zaistnienia nowemu oraz przyczynia się do rozwoju już istniejącemu najemcy, w pełni wyposażonym biurze w okresie 2-3 miesięcy¹³. Znajduje to potwierdzenie w analizach ABSL, w których Trójmiasto znajduje się na trzecim miejscu w Polsce pod względem dostępności nowoczesnych powierzchni biurowych. Dużą rolę w pozyskiwaniu partnerów z sektora nowoczesnych usług biznesowych odgrywa dostępność komunikacyjna miejsca realizacji inwestycji. Pod tym względem Trójmiasto znajduje się również na trzecim miejscu, ustępując jedynie Warszawie i Katowicom. Trójmiasto jest natomiast liderem w klasyfikacji - jakości komunikacji miejskiej¹⁴.

Istnienie wielu czynników wpływających na decyzje inwestycyjne w sektorze nowoczesnych usług biznesowych to jednak nie wszystko. Ważnym aspektem jest prowadzona polityka regionu, a zwłaszcza ta, która przyczynia się do dobrych relacji między przedsiębiorstwem – inwestorem a władzami województwa. Jak wynika z przeprowadzonych analiz Trójmiasto może i w tym zakresie pochwalić się trzecim miejscem na mapie województw.

Wnioski

Jak wynika z przeprowadzonej analizy województwo pomorskie, a zwłaszcza Trójmiasto, to dobre miejsce do realizacji nowoczesnych usług biznesowych. Atuty województwa wydają

¹³ Opracowanie własne na podstawie: <http://pomorskie.eu/profil-gospodarczy> [dostęp: 3 września 2017].

¹⁴ Opracowanie własne na podstawie Raportu ABSL pt. „*Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2016*” Raport dostępny na stronie: <https://www.paih.gov.pl/publikacje/wojewodztwa> [dostęp: 31 sierpnia 2017].

się być dobrze określone, a w przyciąganiu inwestorów dużą rolę odgrywa kapitał ludzki i dostępna infrastruktura. Ważnym jest więc podejmowanie takich działań, których efektem jest pozyskanie jak największej liczby inwestycji, które mogłyby świadczyć o podniesieniu poziomu konkurencyjności i tym samym przyczyniały się do przyciągania kolejnych inwestorów. Wydaje się, że niezbędnymi warunkami sukcesu w tym zakresie będzie ściślejsza współpraca biznesu z nauką, szczególnie z uczelniami technicznymi, ukierunkowanie kształcenia studentów pod kątem nowych usług biznesowych oraz dalsze inwestycje w nowe powierzchnie biurowe.

Nie sposób jednak nie zwrócić uwagi na zagrożenia dla dalszego rozwoju sektora tych usług w województwie pomorskim. Niebezpieczeństwem dla sektora jest coraz większy nacisk na wzrost wynagrodzeń, co może spowodować, iż region stanie się mniej atrakcyjny dla inwestora, który będzie poszukiwał tańszych pracowników, zarówno w innych województwach, jak i poza granicami Polski. Z punktu widzenia wynagrodzenia atrakcyjni mogą okazać się również pracownicy z innych krajów. Będą oni przyciągani przez inwestora do istniejących w województwie lokalizacji, wypierając z tego rynku pracowników z Polski.

Szansą na dalsze zwiększenie atrakcyjności województwa pomorskiego dla sektora nowoczesnych usług biznesowych może okazać się opracowanie strategii przyciągania takich inwestycji, które będą rozwijające dla pracownika, czyli próba eliminacji usług prostych i mało ambitnych. Ten kierunek spowoduje powstanie specjalizacji dla województwa pomorskiego i może zagwarantować mu stabilny rozwój tego sektora w przyszłości.

BIBLIOGRAFIA

Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2016. Raport ABSL. Raport dostępny na stronie: <https://www.paih.gov.pl/publikacje/województwa> [dostęp: 31 sierpnia 2017 r.].

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.

Gutowski T., *Zagraniczne inwestycje w sektorze nowoczesnych usług biznesowych w Polsce* [w:] Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej, pod red. Grynia A., Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie, Wilno 2016.

<http://pomorskie.eu/profil-gospodarczy> [dostęp: 3 września 2017 r.]

<https://www.paih.gov.pl/publikacje/województwa> [dostęp: 28 sierpnia 2017 r.].

<http://www.terenynwestycyjne.info/index.php/raporty/item/10927-raport-atrakcyjnoscinwestycyjna-województw-2016> [dostęp: 14 czerwca 2017 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.

www.stat.gov.pl [dostęp 26 lipca 2017 r.]

Quinn J. B., Hilmer F. G., *Strategic outsourcing* [w:] „*Sloan Management Review*”, Vol. 35, No. 4, Summer, 1994.

ROLA AUDYTU DESYGNACYJNEGO W PROCESIE ZARZĄDZANIA ŚRODKAMI UE W PERSPEKTYWIE FINANSOWEJ 2014 – 2020

Streszczenie

W perspektywie finansowej 2014-2020 szczególne znaczenie w procesie zarządzania środkami UE ma wdrożony mechanizm desygnacji, którego celem jest zapewnienie gwarancji poprawnego zarządzania programami operacyjnymi zarówno w wymiarze instytucjonalnym, jak i proceduralnym. Zadaniem procesu desygnacji jest także zwiększenie odpowiedzialności instytucji w ramach systemu zarządzania i kontroli za popełnione błędy. Desygnacja jest potwierdzeniem spełnienia przez zobowiązane podmioty warunków zapewniających prawidłową realizację programu operacyjnego. W praktyce przejawem takiego działania będą przeprowadzane przez instytucję audytową audyty desygnacyjne, których celem będzie ocena badanych podmiotów pod kątem spełnienia określonych kryteriów dotyczących: wewnętrznego środowiska kontrolnego, zarządzania ryzykiem, działań związanych z zarządzaniem i kontrolą oraz monitorowania. Rolę instytucji audytowej powierzono Departamentowi Ochrony Interesów Finansowych Unii Europejskiej w Ministerstwie Finansów oraz Krajowej Administracji Skarbowej. Problematyka audytu desygnacyjnego stanowi nowe zagadnienie w Polsce, nie była też jak dotąd szeroko poruszana w publikacjach przez innych autorów. Z uwagi na nowy okres programowania 2014-2020 oraz rolę i wagę audytu desygnacyjnego w zarządzaniu środkami UE należy podkreślić znaczenie tego procesu. W związku z powyższym celem artykułu jest analiza procesu desygnacji jego procedur, a także roli instytucji audytowej w tym zakresie.

THE ROLE OF THE DESIGNATION AUDIT IN THE EU FUNDS MANAGEMENT PROCESS IN THE FINANCIAL PERSPECTIVE 2014 – 2020

Summary

In the financial perspective 2014-2020, the implemented designation mechanism is of special importance in the EU funds management process. The aforementioned mechanism is to guarantee that the operational programmes are managed correctly, both in terms of an institution and procedure. Another purpose of the designation process is to increase responsibility of institutions under the management and control system for any mistakes made. The designation confirms the fulfillment by the obliged entities of conditions ensuring proper implementation of the operational program. In practice, it will take the form of the designation audits carried out by the audit institution whose purpose will be to assess the audited entities in terms of fulfilling specified criteria concerning internal control environment, risk management, actions related to management and control and monitoring. The role of the audit institution was entrusted to the Department for Protection of EU Financial Interests at the Ministry of Finance and to the National Revenue Administration. The issue of designation audit is a new issue in

¹ dr Alina Walenia – Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii.

Poland, and has not been widely discussed in publications by other authors. Due to the new programme period, namely the years 2014-2020, and in view of the role and importance of the designated audit in EU funds management, significance of that process shall be emphasised. Therefore, the goal of this paper is to analyse procedures of the designation process, and the role of the audit institution in this respect.

Key words: designation audit, EU funds, revenue control, financial perspective 2014 - 2020.

Wstęp

W perspektywie finansowej 2014-2020 desygnacja jest procesem, którego celem jest przeprowadzenie oceny instytucji pod kątem spełnienia kryteriów dotyczących wewnętrznego środowiska kontrolnego, zarządzania ryzykiem i kontroli, działania związanego z zarządzaniem i kontrolą oraz monitorowania. Zgodnie z art.13 ustawy wdrożeniowej, Instytucja Audytowa pełni funkcję niezależnego podmiotu audytowego, o którym mowa w rozporządzeniu nr 1303/2013². Sprawozdanie i opinia Instytucji audytowej stanowiące podstawę desygnacji będą bazowały na wynikach tzw. audytu desygnacyjnego w jednostkach podlegających desygnacji przeprowadzonego w trybie ustawy o Krajowej Administracji Skarbowej, zwanej dalej ustawą o KAS³. Instytucja audytowa może uznać, iż odpowiednie kryteria desygnacji są spełnione bez prowadzenia działań audytowych na miejscu, gdy stwierdzi, że część systemu zarządzania i kontroli jest zasadniczo taka sama jak w okresie programowania 2007-2013 i istnieją dowody na jego skuteczne funkcjonowanie w tym okresie.

Przedstawiając powyższe uwarunkowania dotyczące procesu zarządzania środkami UE w perspektywie finansowej 2014-2020 przeprowadzona została analiza audytu desygnacyjnego jako instrumentu prawnego w polityce spójności UE mającego na celu prawidłowe wykorzystanie środków UE. Materiałem analitycznym do badań były obowiązujące uregulowania prawne prawa unijnego i krajowego oraz wytyczne określające proces desygnacji w perspektywie finansowej 2014-2020.

1. Istota audytu desygnacyjnego w perspektywie 2014-2020

Zgodnie z art. 16 ust.1 pkt. 1 ustawy wdrożeniowej⁴ minister właściwy ds. rozwoju udziela desygnacji podmiotom, o których mowa w art. 15 ust.2 tej ustawy, tj. instytucji zarządzającej, instytucji pośredniczącej, instytucji wdrażającej, krajowemu kontrolerowi oraz wspólnemu sekretariatowi. Instytucje podlegające desygnacji w danym programie operacyjnym

² 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, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 (Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013).

³ Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o Krajowej Administracji Skarbowej (Dz.U. 2016, poz. 1947).

⁴ Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020 (Dz.U.2014, poz. 1146) zwana ustawą wdrożeniową.

są wskazywane w opisie funkcji i procedur, którego wzór określa załącznik III do rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) nr 1011/2014⁵. Zgodnie z art. 124 ust.1 rozporządzenia nr 1303/2013 państwo członkowskie powiadamia KE o dacie i formie przeprowadzonej na odpowiednim szczeblu procedury desygnacyjnej instytucji zarządzającej i w stosownych przypadkach, instytucji certyfikującej przed przedłożeniem Komisji Europejskiej pierwszego wniosku o płatność okresową. Desygnacja to potwierdzenie spełnienia przez zobowiązane instytucje warunków zapewniających prawidłową realizację programu operacyjnego. Art.124 ust.2. rozporządzenia nr 1303/2013 stanowi, że podstawą desygnacji jest sprawdzenie i opinia niezależnego podmiotu audytowego, który ocenia, czy wyznaczone instytucje spełniają kryteria (określone w załączniku XIII do rozporządzenia), a dotyczące: wewnętrznego środowiska kontroli, zarządzania ryzykiem, działań związanych z zarządzaniem i kontrolą oraz monitorowania.

Prawidłowe przygotowanie instytucji do obsługi programów w nowej perspektywie będą potwierdzać niezależne instytucje audytowe w procesie desygnacji. Artykuł 124 ust. 2 rozporządzenia nr 1303/2013⁶ nakłada na niezależny podmiot audytowy obowiązek dokonania oceny spełnienia przez instytucje zarządzające i instytucje certyfikujące kryteriów desygnacji⁷. Desygnacja jest potwierdzeniem spełnienia przez zobowiązane podmioty warunków zapewniających prawidłową realizację programu operacyjnego. W praktyce przejawem takiego działania będą przeprowadzane przez instytucję audytową audyty desygnacyjne, których celem będzie ocena badanych podmiotów pod kątem spełnienia określonych kryteriów dotyczących: wewnętrznego środowiska kontrolnego, zarządzania ryzykiem, działań związanych z zarządzaniem i kontrolą oraz monitorowania. Rolę instytucji audytowej powierzono Departamentowi Ochrony Interesów Finansowych Unii Europejskiej w Ministerstwie Finansów (dalej: Departament DO) oraz Szefowi Krajowej Administracji Skarbowej. Audyt desygnacyjny stanowi nowy element okresu programowania 2014–2020. Proces desygnacji jest odpowiednikiem audytu zgodności, który był realizowany w okresie poprzedniego programowania (2007–2013) przez instytucję audytową i jak wcześniej wskazano, stanowi potwierdzenie spełnienia przez zobowiązane instytucje warunków zapewniających prawidłową realizację programu operacyjnego⁸. Proces desygnacji jest uregulowany rozporządzeniem

⁵ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) Nr 1011/2014 z dnia 22 września 2014 r. ustanawiające szczegółowe przepisy wykonawcze do rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1303/2013 w odniesieniu do wzorów służących do przekazywania Komisji określonych informacji oraz szczegółowe przepisy dotyczące wymiany informacji pomiędzy beneficjentami a instytucjami zarządzającymi, certyfikującymi, audytowymi i pośredniczącymi.

⁶ Przepisy dotyczą Europejskiego Funduszu Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006; art. 35 ust. 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 223/2014.

⁷ Kryteria określono w załączniku XIII do rozporządzenia (UE) nr 1303/2013 ustanawiającego przepisy dotyczące funduszy pochodzących z Unii Europejskiej.

⁸ Art. 2 pkt 3 ustawy wdrożeniowej

1303/2013 oraz aktami prawa krajowego⁹. Ponadto podstawą procesu desygnacji jest Umowa Partnerstwa „Programowanie perspektywy finansowej 2014-2020” oraz programy operacyjne perspektywy finansowej 2014-2020. Procesowi desygnacji podlegają głównie instytucje zarządzające (IZ), które odpowiadają za zarządzanie programami operacyjnymi zgodnie z zasadą należytego zarządzania finansami¹⁰ oraz instytucje certyfikujące (IC) odpowiadające za certyfikację wydatków ponoszonych w ramach funduszy europejskich¹¹.

Ustawa wdrożeniowa uniemożliwia powierzenie zadań instytucji certyfikującej innym instytucjom¹². Takie rozwiązanie zmniejszy liczbę instytucji, koszty administracyjne, a także przyspieszy proces występowania z wnioskami o płatność do Komisji Europejskiej. Instytucje podlegające desygnacji w danym programie operacyjnym są wskazywane w opisie funkcji i procedur zgodnie z załącznikiem III rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) nr 1011/2014, a warunkiem uzyskania desygnacji przez powyższe podmioty jest spełnienie kryteriów desygnacji odpowiednich do zakresu realizowanych zadań potwierdzone pozytywną opinią i sprawozdaniem instytucji audytowej oraz zawarcie właściwych porozumień lub umów. Podstawą desygnacji jest sprawozdanie i opinia niezależnego podmiotu audytowego, który ocenia, czy wyznaczone instytucje spełniają kryteria dotyczące:

- wewnętrznego środowiska kontroli,
- zarządzania ryzykiem,
- działań związanych z zarządzaniem i kontrolą,
- monitorowania.

Zakres i opis kryteriów procesu desygnacji zamieszczono w tab. 1.

Tab. 1. Kryteria desygnacji Instytucji Zarządzającej i Instytucji Certyfikującej

Kryterium desygnacji	Wyszczególnienie elementów do weryfikacji
Wewnętrzne środowisko kontrolne	<p>1. Istnienie struktury organizacyjnej obejmującej funkcje instytucji zarządzającej i instytucji certyfikującej oraz przydział funkcji w ramach z tych instytucji z zapewnieniem poszanowania w stosownych przypadkach zasady rozdziału funkcji.</p> <p>2. Ramy służące zapewnieniu w przypadku delegowania zadań instytucjom pośredniczącym określenia ich odnośnych zadań i obowiązków, weryfikacji ich zdolności do wykonywania delegowanych zadań oraz istnienia procedur sprawozdawczych.</p> <p>3. Procedury w zakresie sprawozdawczości i monitorowania dotyczące</p>

⁹ ustawa o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020 (ustawa wdrożeniowa), rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013, rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 1011/2014 z 22 września 2014 roku, wytyczne Komisji Europejskiej dotyczące procedury desygnacji z 18 grudnia 2014 roku.

¹⁰ Szczegółowe zadania i funkcje dla tej instytucji określono w art. 9 ust. 1 ustawy z 11 lipca 2014 r. oraz art. 125 rozporządzenia UE 1303/2013.

¹¹ Szczegółowe zadania i funkcje dla tej instytucji określono w art. 126 rozporządzenia UE 1303/2013.

¹² Art. 10 ust.6 ustawy wdrożeniowej.

	<p>nieprawidłowości oraz odzyskiwania nienależnie wypłaconych kwot.</p> <p>4. Plan przydziału odpowiednich zasobów ludzkich o koniecznych umiejętnościach technicznych na różnych poziomach i na potrzeby różnych funkcji w strukturze organizacyjnej.</p>
2.Zarządzanie ryzykiem i kontrola	Z uwzględnieniem zasady proporcjonalności – ramy zapewniające przeprowadzenie w razie potrzeby odpowiednich działań z zakresu zarządzania ryzykiem i w szczególności w przypadku istotnych zmian zakresu działań.
3. Działania związane z zarządzaniem i kontrolą	<p><u>A. Instytucja zarządzająca</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Procedury dotyczące wniosków o dotację, oceny wniosków, wyboru do dofinansowania, w tym zaleceń i wskazówek zapewniających wkład operacji w osiąganie szczegółowych celów i wyników stosownych priorytetów zgodnie z przepisami art. 125 ust.3 lit. a ppk i) 2. Procedury kontroli zarządczych, w tym weryfikacji administracyjnych w odniesieniu do każdego wniosku o refundację przedłożonego przez beneficjentów oraz kontroli na miejscu operacji 3. Procedury rozpatrywania wniosków o refundację przedkładanych przez beneficjentów i zatwierdzania płatności. 4. Procedury na potrzeby systemu elektronicznego gromadzenia, rejestracji i przechowywania danych dotyczących każdej operacji, w tym w stosownych przypadkach danych dotyczących poszczególnych uczestników i o ile to jest wymagane podział danych odnoszących się do wskaźników wg płci, a także na potrzeby zapewnienia, że bezpieczeństwo systemów odpowiada uznanym w skali międzynarodowej standardom. 5. Procedury ustanowione przez instytucję zarządzającą po to, aby zapewnić, że beneficjenci prowadzą oddzielny system księgowości lub korzystają z odpowiedniego kodu księgowego dla wszystkich transakcji związanych z operacją. 6. Procedury wprowadzenia skutecznych i proporcjonalnych środków zwalczania nadużyć finansowych. 7.Procedury zapewniające właściwą ścieżkę audytu i system archiwizujący. 8. Procedury służące sporządzaniu deklaracji zarządczej, a także sporządzaniu sprawozdań z przeprowadzonych kontroli i stwierdzonych nieprawidłowości oraz rocznego zestawienia audytów i kontroli końcowych. 9. Procedury zapewniające przedłożenie beneficjentowi dokumentu określającego warunki wsparcia dla każdej operacji. <p><u>B. Instytucja certyfikująca:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Procedury poświadczania składanych Komisji wniosków o płatność

	<p>okresową.</p> <p>2. Procedury sporządzania zestawienia wydatków i poświadczania, że jest ono prawdziwe, kompletne i rzetelne oraz że wydatki są zgodne z obowiązującymi przepisami prawa, z uwzględnieniem wyników wszystkich audytów.</p> <p>3. Procedury zapewniające właściwą ścieżkę audytu poprzez prowadzenie w formie elektronicznej dokumentacji księgowej, w tym kwot podlegających odzyskaniu, kwot odzyskanych i kwot wycofanych w odniesieniu do każdej operacji.</p> <p>4. Procedury w stosownych przypadkach zapewniające otrzymywanie przez instytucję certyfikującą odpowiednich informacji od instytucji zarządzającej na temat przeprowadzonych weryfikacji i kontroli oraz wyników audytów przeprowadzonych przez instytucję audytową lub na jej odpowiedzialność.</p>
4. Monitorowanie	<p><u>A. Instytucja zarządzająca:</u></p> <p>1. Procedury wspierające prace komitetu monitorującego</p> <p>2. Procedury sporządzania i przedkładania Komisji rocznych i końcowych sprawozdań z wdrażania</p> <p><u>B. Instytucja certyfikująca:</u></p> <p>Procedury wykonywania przez instytucję certyfikującą obowiązków w zakresie monitorowania wyników kontroli zarządczych oraz wyników audytów przeprowadzonych przez instytucję audytową lub na jej odpowiedzialność, przed przedłożeniem Komisji wniosków o płatność.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie załącznika XIII [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013].

Spełnienie stosownych kryteriów przez instytucje poddane audytowi desygnacyjnemu potwierdzone jest opinią wydaną przez niezależny podmiot audytowy. Opinia ta może być: „bez zastrzeżeń”, gdy kryteria są w pełni respektowane przez badaną jednostkę, lub „z zastrzeżeniami”, gdy tylko część elementów jest spełnianych. W drugim przypadku zaleca się zwrócenie uwagi na wskazane uchybienia. Jeżeli instytucja audytowa wyda opinię „negatywną”, oznacza to, że kryteria desygnacji nie zostały spełnione, tym samym nie jest możliwe rozpoczęcie finansowej realizacji programu operacyjnego przez daną instytucję, co jest równoznaczne z niemożnością wystąpienia do Komisji Europejskiej z pierwszą deklaracją wydatków i wnioskiem o płatność¹³. Należy zwrócić uwagę, że przedstawione w tabeli 9 kryteria desygnacji są kompatybilne z treścią standardów kontroli zarządczej¹⁴ i określają jednocześnie wymagania, które muszą być spełnione dla jej sprawnego funkcjonowania. Daje

¹³ Art. 15 ust.1 ustawy wdrożeniowej.

¹⁴ W kontroli zarządczej wyróżnia się następujące standardy: środowisko wewnętrzne, cele i zarządzanie ryzykiem, mechanizmy kontroli, informacja i komunikacja, monitorowanie i ocena (Komunikat nr 23, 2009).

to podstawę, poza weryfikacją gotowości instytucji do obsługi programu, do sprawdzenia funkcjonowania kontroli zarządczej w kolejnym etapie po audycie desygnacyjnym¹⁵.

W okresie od 1.03.2017 r. zadanie w zakresie audytu desygnacyjnego wykonuje Szef Krajowej Administracji Skarbowej, który w szczególności odpowiada za¹⁶:

a) zapewnienie prowadzenia audytów w celu weryfikacji skutecznego funkcjonowania systemu zarządzania i kontroli,

b) zapewnienie prowadzenia audytów operacji na podstawie stosownej próby w celu weryfikacji zadeklarowanych wydatków,

c) przedstawienie Komisji w terminie 9 miesięcy od zatwierdzenia programu operacyjnego strategii audytu obejmującej podmioty, które będą przeprowadzać audyty systemów i audyty operacji, metodologię, która zostanie zastosowana, metody doboru próby operacji do kontroli oraz indykatywne rozplanowanie audytów,

d) do 31 grudnia każdego roku w latach 2008-2015 przedłożenie Komisji rocznego sprawozdania audytowego przedstawiającego wyniki audytów przeprowadzonych w okresie poprzednich 12 miesięcy zakończonych 30 czerwca danego roku zgodnie ze strategią audytu oraz wydawanie opinii na podstawie kontroli i audytów, czy system zarządzania i kontroli funkcjonuje tak, by dawać racjonalne zapewnienie, że deklaracje wydatków przedstawiane Komisji są prawidłowe, a operacje będące ich podstawą są zgodne z prawem i prawidłowe,

e) przedkładanie w stosowanych przypadkach deklaracji częściowego zamknięcia zawierającej ocenę zgodności z prawem i prawidłowości danych wydatków,

f) przedłożenie Komisji nie później niż do 31 marca 2017 roku deklaracji zamknięcia zawierającej ocenę zasadności wniosku o wypłatę salda końcowego oraz zgodność z prawem i prawidłowości operacji będących podstawą sporządzenia końcowej deklaracji wydatków.

2. Rola instytucji audytowej w procesie audytu desygnacyjnego

Nowy okres programowania i regulacje z nim związane znacznie wzmocniły pozycję instytucji audytowej. Ze względu na charakter działań, a także czas ich przeprowadzenia jej aktywność można podzielić na dwa rodzaje¹⁷:

a) audyt desygnacyjny, którego celem jest przeprowadzenie oceny instytucji pod kątem spełnienia kryteriów dotyczących wewnętrznego środowiska kontrolnego, zarządzania ryzykiem i kontroli, działania związanego z zarządzaniem i kontrolą oraz monitorowania,

b) audyt systemów zarządzania i kontroli będący drugą fazą audytu desygnacyjnego, w trakcie, której następuje weryfikacja tego, czy mechanizmy kontroli, których adekwatność była

¹⁵ Szef Krajowej Administracji Skarbowej. Wytyczne w sprawie audytu desygnacyjnego, Warszawa 2016

¹⁶ Art. 62 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999 (Dz.U. L 210 z 31.07.2006 r., s.25).

¹⁷ Majchrzak I., Wydatki i koszty jako przedmiot audytu projektów współfinansowanych z funduszy unijnych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia* 30 (2010), s. 263-276.

oceniana na etapie audytu desygnacyjnego, są w praktyce stosowane; audyt nie ogranicza się do badania organizacji i procedur, lecz musi być wsparty przez badanie stosowanej próby zadeklarowanych wydatków.

Czynności audytowe przeprowadzane są przez organy Krajowej Administracji Skarbowej na podstawie ustawy o Krajowej Administracji Skarbowej, której treść wskazuje, iż do zakresu kontroli skarbowej należy audyt gospodarowania środkami pochodzącymi z budżetu Unii Europejskiej oraz niepodlegającymi zwrotowi środkami z innych źródeł zagranicznych, w tym certyfikacja i wydawanie deklaracji zamknięcia, zwany dalej „audytem”. Audyt ten obejmuje sprawdzenie¹⁸:

- skuteczności funkcjonowania systemów zarządzania i kontroli,
- prawidłowości rachunków,
- prawidłowości i zgodności z prawem wydatków,
- wywiązywania się z warunków finansowania pomocy.

Audyt desygnacyjny jest przeprowadzany w instytucjach: zarządzających, certyfikujących, pośredniczących, wdrażających, instytucji płatniczej, podmiotach zaangażowanych w realizację wspólnych programów finansowanych ze środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej oraz agencjach płatniczych, podmiotach i jednostkach organizacyjnych wydatkujących, przekazujących i otrzymujących środki unijne¹⁹.

3. Procedura audytu desygnacyjnego

Czynności w zakresie audytu²⁰ są wykonywane z uwzględnieniem międzynarodowych standardów audytu²¹ z ramienia KAS przez inspektorów Izb Administracji Skarbowej zatrudnionych w wyodrębnionych komórkach organizacyjnych właściwych w sprawach audytu na podstawie upoważnienia wydanego przez Szefa KAS lub dyrektora Izby Administracji Skarbowej. Szef KAS lub z jego upoważnienia dyrektor izby administracji skarbowej sporządzają sprawozdanie oraz opinię, w tym certyfikat albo deklarację zamknięcia, które są doręczane audytowanemu. Z kolei Departament Ochrony Interesów Finansowych UE w Ministerstwie Finansów jest głównym koordynatorem procesu desygnacji. Odpowiada on za realizację zadań KAS w zakresie audytu i kontroli środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej oraz niepodlegających zwrotowi środków z pomocy udzielonej przez państwa członkowskie Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA)²².

Czynności audytu desygnacyjnego przeprowadzane są na podstawie przepisów art. 95 ust. 1 pkt 4 oraz art. 95 ust.4 ustawy o KAS oraz według rozporządzenia nr 1303/2013. Badanie ma charakter ex ante, bowiem na tym etapie wnioski o dofinansowanie nie podlegają jeszcze

¹⁸ Art. 75.ust.1 pkt.1 ustawy o KAS

¹⁹ Art. 75 ust.4 ustawy o KAS

²⁰ Art. 95 ust.3 i art. 96 ustawy o KAS

²¹ Zalicza się do nich standardy wydane przez The Institute of Internal Auditors (IIA), International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) i International Federation of Accountants (IFAC).

²² Informacje na podstawie regulaminu organizacyjnego Ministerstwa Finansów, Warszawa 2015 (Komórki organizacyjne MF 2015).

ocenie, a także nie realizuje się płatności dla beneficjentów. Audyt ten musi przede wszystkim zajmować się oceną adekwatności mechanizmów kontroli, a nie oceną skuteczności ich stosowania. Z punktu widzenia wartości dodanej samego audytu jego czasowe umiejscowienie daje wiele korzyści, z których należy wymienić przede wszystkim możliwość dokonywania zmian w systemie bez konieczności dokonywania zwrotu środków do budżetu Unii Europejskiej czy też odzyskiwania kwot nienależnie wypłaconych²³. Audytem desygnacyjnym objęte są instytucje zaangażowane we wdrożenie programów operacyjnych z nowej perspektywy, a jego celem jest uzyskanie racjonalnego zapewnienia, że instytucja zarządzająca i instytucja certyfikująca spełniają następujące kryteria desygnacji: wewnętrzne środowisko kontrolne, zarządzanie ryzykiem i kontrola, działania związane z zarządzaniem i kontrolą oraz monitorowanie. Weryfikacja powyższych elementów dokonywana jest na podstawie list sprawdzających, przy czym zakres audytu dotyczący systemów informatycznych określa się w odrębnym programie audytu.

Badanie zostaje rozpoczęte po otrzymaniu przez instytucję audytową deklaracji o gotowości do audytu, która przedkładana jest przez kierownictwo instytucji zarządzającej/certyfikującej. Wraz z deklaracją przekazywany jest opis funkcji i procedur programu, a jej przedłożenie jest równoznaczne z ustanowieniem w jednostce systemu zarządzania i kontroli, w tym spełnienie kryteriów desygnacji. Po przeanalizowaniu dokumentów programowych i aktów wykonawczych do nowego okresu programowania 2014-2020 zauważa się, iż w przebiegu procesu audytu desygnacyjnego wyróżnia się dwie zasadnicze jego części. Pierwsza dotyczy czynności przeprowadzanych w instytucji audytowej i obejmuje następujące trzy etapy:

Etap I. Przegląd ogólny, który polega na dokonaniu przez instytucję audytową weryfikacji kompletności dostarczonego opisu funkcji i procedur programu na podstawie list sprawdzających.

Etap II. Przeprowadzenie szczegółowej analizy dokumentów przez pracowników Departamentu DO oraz pracowników izby administracji skarbowej. Weryfikacja obejmuje:

- akty prawa wspólnotowego,
- regulacje krajowe,
- program operacyjny,
- zawarte porozumienia,
- procedury/wytyczne przygotowane przez instytucję certyfikującą/zarządzającą,
- wewnętrzne instrukcje wykonawcze.

Etap III. Analiza ryzyka, która ma ona na celu określenie szczegółowych obszarów do badania²⁴. Część druga audytu prowadzona jest w instytucji zarządzającej/certyfikującej z zaznaczeniem, iż w przypadku, gdy nastąpiło delegowanie zadań przez wymienione instytucje

²³ Knedler K., Stasiak M., *Audyt wewnętrzny w praktyce. Audyt operacyjny i finansowy*, Akademia Kształcenia Kadr, Warszawa 2014, s. 134-136.

²⁴ W przypadku stwierdzenia przez audytującego w toku prowadzonej analizy ryzyka, że część systemu zarządzania i kontroli dotycząca IZ/IC jest zasadniczo taka sama jak w poprzednim okresie programowania i istnieją dowody zgodne z rozporządzeniami unijnymi na skuteczne funkcjonowanie systemu, może on bez prowadzenia dodatkowych działań audytowych stwierdzić a priori, że stosowane kryteria zostały spełnione.

do podległych podmiotów, audyt desygnacyjny przeprowadzany jest w jednostkach, które otrzymały te zadania. Badania audytowe prowadzone jest przy użyciu takich technik, jak: rozmowy i wywiady z pracownikami, przegląd i analiza procedur (instrukcji wykonawczych), analizy przepisów prawnych, porozumień, wytycznych i programów operacyjnych. Czynności audytowe są dokumentowane w listach sprawdzających czy też arkuszach ustaleń.

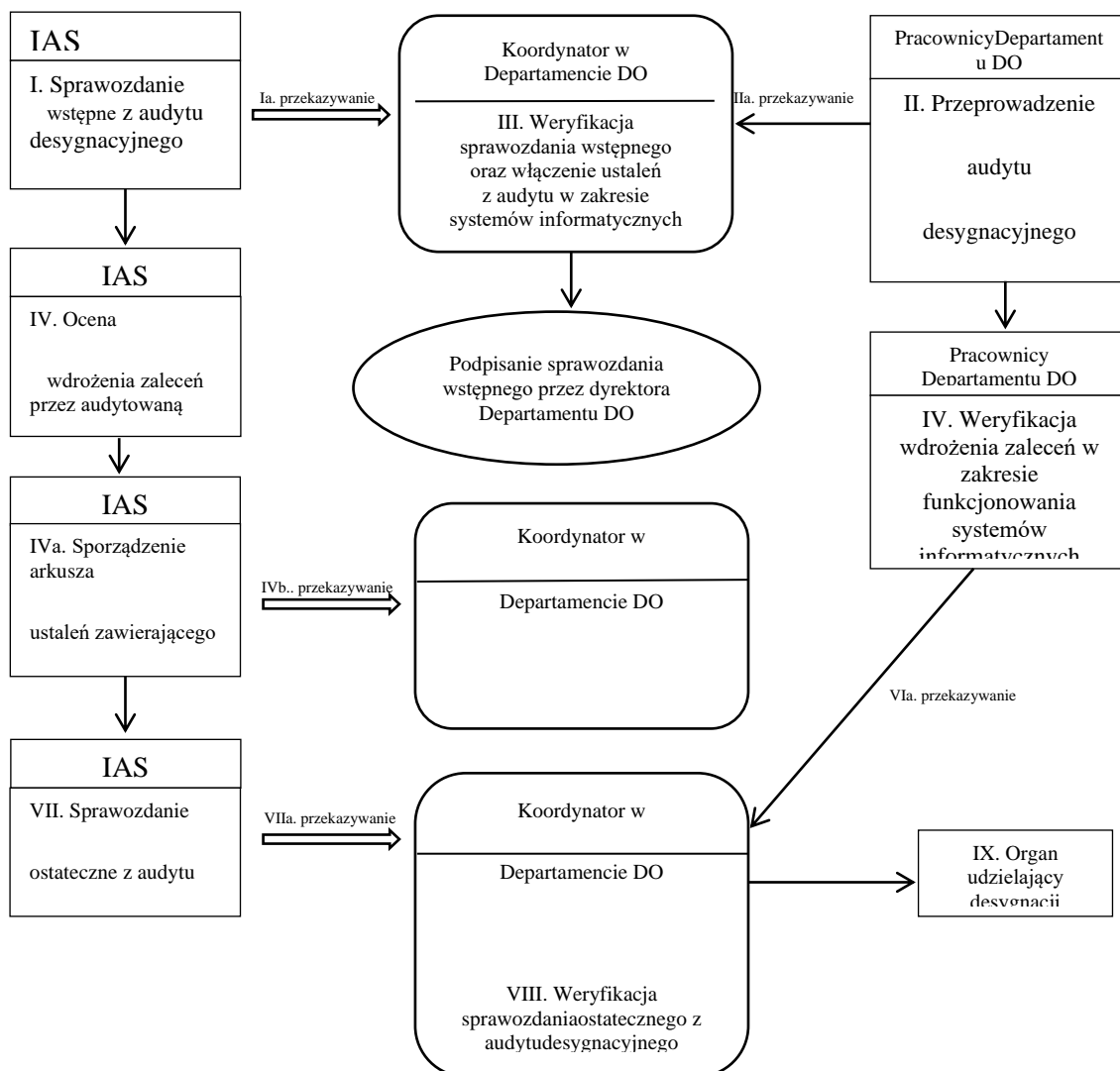
Dokumentowanie czynności audytowych i sprawozdawczość w audycie desygnacyjnym odbywa się wg procedur ustalonych przez Szefa KAS na podstawie ustawy o KAS²⁵. Realizację czynności desygnacyjnych należy rozdzielić z uwagi na zaangażowanie w nie dwóch instytucji: Izby Administracji Skarbowej oraz Departamentu DO. W przypadku czynności wykonywanych przez KAS, w terminie 15 dni od zakończenia czynności audytowych osoby przeprowadzające audyt desygnacyjny przygotowują sprawozdanie wstępne dla danego programu operacyjnego (I). Następnie projekt sprawozdania zostaje zatwierdzony pod względem formalnym i merytorycznym przez naczelnika wydziału odpowiedzialnego za audyt środków wspólnotowych. Zawiera on opis przedmiotu badania, zakres wykonywanych prac i ustalenia wynikające z przeprowadzonych czynności audytowych wraz z zaleceniami, a także harmonogram wdrożenia rekomendacji uzgodniony wstępnie z instytucjami badanymi (IZ/IC). Sprawozdanie wstępne przekazywane jest w wersji papierowej i elektronicznej przez dyrektora Izby Administracji Skarbowej do Departamentu DO (Ia). Z kolei pracownicy Departamentu DO są odpowiedzialni za audyt systemów informatycznych i przeprowadzają na podstawie odrębnego programu badania audyt desygnacyjny w tym zakresie (II). Następnie ustalenia dokonane w trakcie audytu przekazywane są naczelnikowi wydziału DO odpowiedzialnego za dany program (IIa). Po otrzymaniu sprawozdania wstępnego z audytu desygnacyjnego pracownik DO odpowiedzialny za koordynację audytu dokonuje weryfikacji sprawozdania oraz włączenia do treści dokumentu ustaleń wynikających z przeprowadzonego audytu desygnacyjnego w zakresie systemów informatycznych przez Departament DO (III)²⁶. Po upływie terminów określonych w harmonogramie wdrożenia rekomendacji zespół audytowy KAS dokonuje czynności sprawdzających, które polegają na ocenie stanu wdrożenia zaleceń (IV). Na tej podstawie sporządzony zostaje arkusz ustaleń (IVa), który jest przekazywany w formie elektronicznej do Departamentu DO (IVb). Tam z kolei dokonywana jest jego weryfikacja (V). Pracownicy Departamentu DO przeprowadzają tożsamą ocenę wdrożenia zaleceń w odniesieniu do funkcjonowania systemów informatycznych (VI). Ustalenia w tym zakresie przekazywane są naczelnikowi wydziału DO odpowiedzialnego za dany program (VIa). Na podstawie wyników audytu w zakresie oceny stanu wdrożenia rekomendacji dokonanych przez KAS sporządza on projekt sprawozdania ostatecznego (VII). Projekt sprawozdania zatwierdza pod względem formalnym i merytorycznym naczelnik wydziału odpowiedzialnego za audyt środków wspólnotowych, a następnie dyrektor Izby Administracji Skarbowej przekazuje je w formie papierowej i elektronicznej do koordynatora

²⁵ Przytoczone w niniejszym punkcie informacje uzyskano w trakcie wywiadu eksperckiego przeprowadzonego z pracownikiem instytucji zarządzającej oraz instytucji audytowej.

²⁶ Dopuszcza się rozwiązanie, zgodnie z którym wyniki audytu systemów informatycznych stanowią odrębne sprawozdanie i są dołączane w formie załącznika do sprawozdania głównego.

audytu desygnacyjnego w Departamencie DO (VIIa). Sprawozdanie jest weryfikowane przez pracownika, który jest odpowiedzialny za koordynację audytu oraz włącza do treści dokumentu ustalenia wynikające z przeprowadzonego audytu w zakresie systemów informatycznych (VIII). Sprawozdanie ostateczne z audytu desygnacyjnego oraz opinia desygnacyjna podpisana przez KAS są przekazywane organowi udzielającemu desygnacji (IX). Etapy czynności sprawozdawczych w audycie desygnacyjnym realizowane przez instytucję audytową przedstawia rys. 1.

Rys.1. Etapy czynności sprawdzających w audycie desygnacyjnym realizowane przez instytucję audytową



Źródło: opracowanie własne na podstawie zapisów ustawy o Krajowej Administracji Skarbowej.

W przypadku gdy wyniki audytu i kontroli wskazują brak spełnienia kryteriów desygnacji, ustala się wówczas okres próbny, w którym muszą zostać podjęte konieczne działania naprawcze. W przypadku, gdy desygnowana instytucja nie podejmie wymaganych działań w trakcie okresu próbnego ustalonego przez dane państwo członkowskie, wycofuje ono desygnację dla tej instytucji. Powyższe działania wymagają powiadomienia Komisji Europejskiej o objęciu desygnowanej instytucji okresem próbnym, a także przekazania informacji o jego zakończeniu w wyniku podjęcia działań naprawczych, jak również o wycofaniu desygnacji dla instytucji. Powiadomienie dotyczące objęcia desygnowanej instytucji okresem próbnym przez państwo członkowskie nie przerywa rozpatrywania wniosków o płatności okresowe²⁷. W przypadku wycofania desygnacji dla instytucji zarządzającej lub instytucji certyfikującej państwa członkowskie desygnują nową instytucję, która przejmuje określone funkcje przewidziane dla instytucji zarządzającej lub instytucji certyfikującej i powiadamia o tym fakcie Komisję Europejską²⁸.

Wnioski

W podsumowaniu należy stwierdzić, że w perspektywie finansowej 2014-2020 w przepisach unijnych przewidziano zintensyfikowanie działań kontrolnych jeszcze przed rozpoczęciem realizacji danego programu operacyjnego. Miało to na celu weryfikację gotowości instytucji do wykonywania powierzonych zadań programowych, a także wzmocnienie funkcjonujących systemów kontroli w podmiotach. Powyższą rolę przypisano instytucji audytowej, która przeprowadzając audyty desygnacyjne sprawdzała przygotowanie podmiotów w tym zakresie. W przeciwieństwie do prowadzonych audytów zgodności w poprzednim okresie programowania (2007-2013), które były przeprowadzane tylko jednorazowo audyty desygnacyjne będą wykonywane przez cały okres realizacji, dzięki czemu będzie możliwe potwierdzenie spełnienia określonych kryteriów desygnacji *in tempora*. Ustawa wdrożeniowa przewiduje także prowadzenie monitoringu ich utrzymania oraz przeprowadzenie kontroli doraźnych w przypadku podejrzenia, że podmiot audytowany przestał je spełniać. Mając na uwadze opisywaną specyfikę prowadzenia audytów desygnacyjnych w Polsce, zaproponowane przez Komisję Europejską rozwiązania w tym zakresie należy ocenić pozytywnie²⁹. Z jednej strony pozwolą one na przekazanie przez instytucję audytową podmiotom audytowanym wskazówek niezbędnych do prawidłowej realizacji programów w nowej perspektywie, z drugiej zaś zagwarantują wykonanie przewidzianych inicjatyw z sukcesem.

²⁷ Art. 124 ust.1 rozporządzenia nr 1303/2013

²⁸ Art. 124 ust.6 rozporządzenia 1303/2013

²⁹ Szymański M. System wdrażania i kontroli projektów UE – ustawa o realizacji polityki spójności 2014-2020, Kontrola państwowa nr 5 (2014)

BIBLIOGRAFIA

Maliszewska-Nienartowicz J., *System instytucjonalny i prawny Unii Europejskiej*, Wyd. TNOiK, Toruń 2010.

Maliszewska-Nienartowicz J. *Zasady ogólne prawa jako źródło europejskiego prawa wspólnotowego*. Państwo i Prawo 2005, nr 4, Malik K., *Ewaluacja polityki rozwoju regionu. Metody, kontekst i wymiary rozwoju zrównoważonego*, Studia KPZK PAN, t.CXXXV, Warszawa 2010.

Menkes J., *Ramy instytucjonalne ochrony interesów finansowych WE – stan obecny, perspektywy rozwoju w przyszłości* (w:) C.Nowak (red.) *Ochrona interesów finansowych rozszerzonej UE: nowe wyzwania, stare problemy*, Wyd. SGH, Warszawa 2007.

Piotrowski K., *Systemy kontroli w zarządzaniu środkami UE*, Wyd. Difin Warszawa 2008

Piaszczyk A., *System zarządzania i kontroli środków z funduszy wspólnotowych*. Rachunkowość, „Audytor”, nr 3/2006.

Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Wyd. PWN, Warszawa 2006.

Sieradzka K., *Polityka regionalna UE – wczoraj, dziś i jutro* [w:] P. Misztal, W.Rakowski (red.), *Przyszłość integracji europejskiej. Uwarunkowania rozwoju gospodarczego UE*, CeDeWu, Warszawa 2012.

Srebro B. *Ochrona interesów finansowych Unii Europejskiej*, Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa 2004.

Srebro B., *Ochrona interesów finansowych Unii Europejskiej* (w) A.Górski, A.Sakowicz (red.) *Zwalczanie przestępczości w Unii Europejskiej. Współpraca sądowa i policyjna w sprawach karnych*, Warszawa 2006.